

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

MONDIALISATION ET SOUVERAINETÉ DE L'ÉTAT : LE PROJET
SOUVERAINISTE QUÉBÉCOIS EST-IL TOUJOURS PERTINENT?

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR
MARIE-HÉLÈNE D'ENTREMONT-SAUVÉ

JUILLET 2008

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Ce mémoire est le fruit de nombreux mois de travail et n'aurait pas vu le jour sans le soutien de plusieurs personnes à qui je souhaite exprimer mes plus sincères remerciements.

D'abord, je remercie mon directeur de mémoire, Monsieur Alain-G. Gagnon, pour ses conseils judicieux, ses remarques constructives et le temps précieux qu'il m'a accordé.

Ma reconnaissance va également à mon codirecteur de mémoire, Monsieur Bernard Landry, pour m'avoir fait profiter de son expérience au sein des hautes fonctions de l'État québécois et pour m'avoir incitée à approfondir le sujet de la souveraineté du Québec dans le contexte de la mondialisation.

Je dis un merci tout spécial à mes parents, Daniel et Paulette, qui m'ont toujours encouragée à poursuivre mes rêves et qui, dès mon jeune âge, ont stimulé chez moi un intérêt pour la politique. Ils m'ont appuyée énormément à chacune des étapes qui ont mené à l'aboutissement de ce mémoire.

Je remercie Mathieu pour avoir écouté mes réflexions tout au long de la rédaction de ce mémoire et pour avoir su me changer les idées lorsque j'en avais bien besoin. J'espère avoir le plaisir de débattre d'autres sujets avec lui pendant encore longtemps. Un gros merci à mes amis pour leurs encouragements et leur écoute.

Enfin, je désire remercier toutes les autres personnes avec qui j'ai discuté au cours de la rédaction de ce mémoire et qui ont permis, sans le savoir, de faire avancer ma réflexion.

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|-----|
| LISTE DES FIGURES | v |
| LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES..... | vi |
| RÉSUMÉ..... | vii |
| INTRODUCTION..... | 1 |
| CHAPITRE I | |
| CADRE THÉORIQUE..... | 6 |
| 1.1 L'approche néo-gramscienne | 6 |
| 1.1.1 L'autonomie de l'État et les marchés mondiaux..... | 8 |
| 1.1.2 La quête de la souveraineté dans une économie mondialisée | 9 |
| 1.2 Les positions réaliste et néo-réaliste..... | 11 |
| 1.3 Les positions libérale et néolibérale | 14 |
| 1.4 La position néo-marxiste | 18 |
| 1.5 La perte d'autonomie de l'État : un mythe? | 19 |
| 1.6 De nouvelles avenues pour les petits États et les États-régions | 24 |
| 1.7 Lieux de gouvernance et mondialisation..... | 25 |
| 1.8 Identité et compétitivité..... | 29 |
| 1.9 Le capital social..... | 31 |
| 1.10 Conclusion..... | 34 |
| CHAPITRE II | |
| LES CONTRAINTES DE LA MONDIALISATION..... | 37 |
| 2.1 Introduction | 37 |
| 2.2 Les pressions des institutions internationales..... | 38 |
| 2.2.1 Le Fonds monétaire international..... | 38 |
| 2.2.2 L'Organisation mondiale du commerce..... | 46 |
| 2.2.3 L'Accord de libre-échange nord-américain | 51 |
| 2.3 L'impératif de compétitivité..... | 57 |
| 2.3.1 La stratégie d'innovation technologique..... | 59 |

| | |
|---|-----|
| 2.3.2 Le régime fiscal..... | 77 |
| 2.3.3 Qualification de la main d'œuvre..... | 79 |
| 2.3.4 Le soutien à l'implantation et à l'exportation | 81 |
| 2.4 Conclusion..... | 83 |
| CHAPITRE III | |
| LE POTENTIEL DE L'ÉTAT DEVANT LA MONDIALISATION..... | 85 |
| 3.1 Petits États et ouverture économique | 86 |
| 3.1.1 Pratiques néocorporatistes dans les petits États | 90 |
| 3.1.2 Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois..... | 96 |
| 3.2 Le capital social..... | 99 |
| 3.2.1 Capital social et développement économique | 102 |
| 3.2.2 Intervention étatique et capital social..... | 106 |
| 3.3 Langue française, capital social et développement économique..... | 109 |
| 3.4 Conclusion..... | 112 |
| CONCLUSION | 114 |
| APPENDICE A | |
| DETTE PUBLIQUE ET EXCÉDENT/DÉFICIT BUDGÉTAIRE..... | 120 |
| BIBLIOGRAPHIE | 122 |

LISTE DES FIGURES

| Figure | | Page |
|--------|--|------|
| 2.1 | Déficit / Excédent budgétaire du Canada (1990-2004)..... | 43 |
| 2.2 | Part des transferts fédéraux dans le PIB des provinces (1990-2004)..... | 43 |
| 2.3 | Déficit / Excédent budgétaire du Québec (1990-2004)..... | 44 |

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

| | |
|----------|--|
| AGCS | Accord général sur le commerce des services |
| ALÉ | Accord de libre-échange |
| ALÉNA | Accord de libre-échange nord-américain |
| AMF | Arrangement multifibres |
| APEC | Asia-Pacific Economic Cooperation |
| AsA | Accord sur l'agriculture |
| ASEAN | Association of Southeast Asian Nations |
| ATV | Accord sur les textiles et les vêtements |
| CIRDI | Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements |
| CNUDI | Commission des Nations Unies pour le droit commercial international |
| CPQ | Conseil du patronat du Québec |
| FMI | Fonds monétaire international |
| FTQ | Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec |
| GATT | Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce |
| MERCOSUR | Mercado Común del Sur |
| OCDE | Organisation de coopération et de développement économiques |
| OMC | Organisation mondiale du commerce |
| PIB | Produit intérieur brut |
| PSP | Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité |
| SDI | Société de développement industriel |
| UPA | Union des producteurs agricoles |

RÉSUMÉ

Ce mémoire a pour but d'explorer les effets de la mondialisation sur la souveraineté de l'État ainsi que les défis qu'elle lui pose. Il porte principalement sur l'angle économique du phénomène de mondialisation. Nous voulons apporter des éléments de réflexion au débat sur la pertinence de la souveraineté politique du Québec dans le contexte de la mondialisation. Nous avançons que cette avenue politique est une option toujours pertinente dans le contexte mondial actuel et qu'elle est même souhaitable pour le développement futur du Québec.

Nous exposons d'abord le cadre théorique sur lequel nous nous appuyons tout au long de ce mémoire. Ensuite, nous vérifions si la multiplication des organisations et des accords internationaux représentent effectivement une menace à la souveraineté de l'État. Pour ce faire, nous étudions les effets contraignants du Fonds monétaire international, de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Accord de libre-échange Nord-Américain. Nous nous penchons aussi sur l'impératif de compétitivité qui incombe aux États dans le contexte de mondialisation.

Finalement, nous voyons comment le Québec peut prendre exemple sur certains petits États européens comme l'Autriche ou les Pays-Bas qui connaissent des succès malgré leur grande ouverture économique, et ce, grâce à leur flexibilité et leur capacité d'adaptation face aux pressions extérieures de l'économie. Nous étudions les pratiques néocorporatistes qui caractérisent le fonctionnement interne de ces pays et nous nous penchons sur l'importance de la solidarité sociale dans le succès de ces pratiques. Nous découvrons comment il est possible de favoriser cette solidarité en nous appuyant sur le concept de capital social et nous terminons par la proposition de faire de la langue française l'élément identitaire rassembleur qui puisse renforcer les arrangements néocorporatistes et permettre un meilleur développement socioéconomique du Québec.

Nous concluons que l'État n'est pas complètement contraint par la mondialisation mais que celle-ci comporte son lot de défis auxquels il doit répondre pour assurer sa prospérité dans une économie mondialisée. Nous croyons que le Québec possède des atouts majeurs pour assurer son développement et que la souveraineté politique lui permettrait de mieux les exploiter.

Mots clés : Mondialisation, souveraineté, Québec, capital social.

INTRODUCTION

Lorsque l'on parle de mondialisation, souvent, on pense d'abord à la facette économique de ce phénomène. Bien que l'économie en soit un aspect central, la mondialisation est un phénomène qui touche plusieurs domaines de la vie humaine et qui, selon plusieurs, a une incidence sur la souveraineté étatique. Sous l'angle économique, la mondialisation fait référence à un processus menant à l'augmentation des échanges commerciaux transfrontaliers, à l'internationalisation de la production, à l'ouverture des marchés et à l'interdépendance des économies nationales. En ce sens, il ne s'agit pas d'un phénomène nouveau si l'on considère que les échanges économiques entre diverses régions du monde se font depuis des centaines d'années, à partir de l'époque mercantiliste et même avant, et ont subsisté à travers le temps, avec la révolution industrielle et le passage au mode de production capitaliste jusqu'à notre époque.¹ Néanmoins, il importe de mentionner qu'il y a eu une intensification des échanges économiques au cours des dernières décennies.

Outre sa facette économique, le concept de mondialisation touche à une multitude de domaines fortement interreliés et qui, selon nous, sont beaucoup plus caractéristiques des trente dernières années. D'abord, les avancées technologiques se sont multipliées au cours de ces années, engendrant de nouveaux types de rapports sociaux qui transcendent les frontières. Les nouveaux moyens de communication et les développements au niveau des transports ont effectivement des influences à plusieurs titres. Ils ont donné lieu à l'augmentation des contacts entre des peuples de partout dans le monde et facilité l'accroissement des flux migratoires, donnant ainsi un accès quasi illimité à d'autres cultures. Mentionnons que, pour certains, la mondialisation est synonyme d'homogénéisation culturelle lorsqu'ils constatent la propagation de la culture américaine un peu partout dans le monde.² Ensuite, ces nouvelles

¹ Jacques B. Gélinas, *La globalisation du monde : Laisser faire ou faire?*, Montréal, Écosociété, 2000, p. 22-41.

² Comme en témoigne l'adoption par 148 voix contre deux (États-Unis et Israël) de la Convention de l'UNESCO sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles, les États sont

technologies ont également transformé les façons de faire des entreprises privées pour qui la distance géographique n'est plus un obstacle grâce aux moyens de télécommunication et de transport. Nous pouvons percevoir, par ces quelques exemples, la portée que peuvent avoir ces avancées technologiques sur nos vies.

On confond souvent le concept de globalisation avec celui de mondialisation. Plusieurs auteurs les distinguent pourtant. Pour Jacques B. Gélinas comme pour plusieurs autres, la globalisation désigne la phase actuelle de la mondialisation et elle est caractérisée par l'application de la logique de marché à un nombre grandissant de sphères d'activité et à leur prise de contrôle par les grandes corporations internationales. On utilise aussi les termes « mondialisation néolibérale » ou encore « mondialisation économique » pour parler de cette réalité. Dans ce mémoire, nous aurons principalement recours au concept de mondialisation malgré que ce soit l'époque du début des années 1980 à aujourd'hui qui nous intéresse plus spécifiquement, car nous croyons que d'autres aspects de la mondialisation se sont manifestés pendant ces années, même si l'espace ne nous permettra pas de nous y attarder dans ce mémoire. Cependant, il est possible que le concept de globalisation soit utilisé lorsqu'il sera spécifiquement question de la facette économique de la mondialisation.

Gilles Breton s'inscrit à contre-courant en ce qui a trait à cette distinction puisque, selon lui, la globalisation n'est pas simplement ce qui caractérise la période de la mondialisation que nous vivons de nos jours. Pour lui, ce qui détermine la globalisation est le fait qu'il n'existe plus de concordance immédiate entre la société politique à laquelle appartient chaque être humain et les réseaux dans lesquels celui-ci évolue. Ceci s'explique entre autres par les avancées technologiques dont nous avons parlées et qui amènent les gens à être impliqués dans des réseaux sociaux qui dépassent et recoupent les frontières des États. Breton exprime ainsi cette nouvelle réalité :

majoritairement opposés à la libéralisation des produits culturels et souhaitent garantir l'exclusion de ce secteur de tout traité de libre-échange ou règle commerciale afin de protéger les milieux culturels nationaux qui ne pourraient faire face à la concurrence des produits culturels américains.

Cette possibilité qui nous est offerte de nous inscrire dans un nombre plus grand de lieux d'appartenance qui sont eux-mêmes éclatés spatialement est le résultat d'un ensemble de processus sociaux qui se condensent dans ce qui est maintenant convenu d'appeler la globalisation.³

Pour Breton, plutôt que d'être un élément de la mondialisation, la globalisation serait le résultat d'une superposition de quatre types de mondialisation : la mondialisation du modèle de l'État-nation, de l'économie, des innovations technologiques et de la modernité.⁴ Ainsi, la globalisation serait composée de plusieurs mondialisations.

Il existe une abondante littérature au sujet des conséquences de la mondialisation sur les États et, particulièrement, sur l'exercice de leur souveraineté nationale. L'idée que les États perdent une partie de leur autonomie au profit de nouveaux acteurs comme les organisations internationales ou les entreprises privées et que leur légitimité en tant que figure d'autorité est remise en question par la mondialisation est assez répandue dans les mentalités. Avec la multiplication des traités de libre-échange et la libéralisation de plus en plus poussée des échanges commerciaux, la prolifération des traités de droit international et des organisations internationales et l'augmentation des flux migratoires, les États auraient de moins en moins le contrôle sur leurs politiques publiques et seraient soumis à un nombre grandissant de contraintes.

Pourtant, la revue de la littérature sur le sujet démontre que les points de vue des chercheurs ne convergent pas nécessairement autour de cette thèse. Bien que certains théoriciens soutiennent que la mondialisation entraîne l'effritement de la souveraineté étatique, la plupart s'entendent sur le fait que la mondialisation amène son lot de défis pour les États mais qu'elle ne sonne tout de même pas le glas de leur existence. Ceux que l'on retrouve dans le premier groupe, les théoriciens d'orientation néogramscienne, soutiennent l'idée que le néolibéralisme qui accompagne la mondialisation entraîne une perte de souveraineté en transférant des points d'autorité des États vers la sphère privée. Certains auteurs à gauche du spectre politique ont parfois recours à cet argument pour dénoncer l'utilisation politique de la

³ Gilles Breton, « Mondialisation et science politique : La fin d'un imaginaire théorique? », *Études internationales*, vol. 24, no 3, 1993, p. 535.

⁴ *Ibid.*, 536-537.

mondialisation comme prétexte pour justifier un retrait de l'État et sa déresponsabilisation face à ses citoyens. Nous n'écartons pas complètement cette façon de voir mais nous croyons que les États ne sont pas totalement impuissants devant ces forces qui affectent leur souveraineté et qu'ils disposent de moyens pour poursuivre leur rôle de régulateur et de protecteur de la société qu'ils représentent.

Les tenants de l'autre école de pensée dont nous partageons le point de vue appuient justement cette thèse. Pour ceux-ci, la mondialisation ouvre des portes aux États et les invite à s'impliquer différemment dans le développement de leur société en misant davantage sur les facteurs sociaux comme la cohésion sociale qui, comme plusieurs auteurs que nous étudierons le croient, peuvent encourager la croissance économique et même devenir des atouts dans un contexte de mondialisation.

Dans le cadre du débat sur la souveraineté du Québec, cette question s'avère fort pertinente puisque l'argument de l'obsolescence de l'État-nation est souvent utilisé par les opposants à la sécession du Québec. Nous avons voulu vérifier si cet argument est justifié et nos recherches préliminaires ont montré que plusieurs auteurs tiennent des discours qui n'annoncent pas tout à fait la mort de l'État-nation. En nous appuyant sur la littérature, nous voulons montrer que la mondialisation n'annonce pas la fin de l'État en tant que défenseur de l'intérêt public. Plus particulièrement, nous entendons démontrer que l'accession du Québec à la souveraineté politique demeure une option des plus pertinentes et que le contexte de la mondialisation vient renforcer cette idée. Un Québec souverain aurait enfin les pouvoirs qui lui font défaut et dont il a encore plus besoin dans une économie mondialisée pour encourager le développement socioéconomique sur son territoire et pour préserver le modèle québécois.⁵ Nous croyons que le Québec peut compter sur des atouts qui lui donnent une longueur d'avance par rapport à d'autres États dans le monde et la souveraineté nous semble essentielle pour qu'il puisse les exploiter.

⁵ Dans son livre *Le modèle québécois de développement : De l'émergence au renouvellement*, Gilles L. Bourque dresse un portrait exhaustif du modèle de développement québécois et de son évolution depuis les années 1960. Voir Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement : De l'émergence au renouvellement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 2000.

Nous consacrerons le premier chapitre de ce mémoire à la présentation des différentes positions théoriques concernant la mondialisation et ses conséquences sur la souveraineté de l'État. On y trouvera les points de vue des principaux auteurs en théorie des relations internationales et ceux de chercheurs qui abordent spécifiquement la position des États-régions dans le contexte de la mondialisation. Ensuite, nous examinerons dans le deuxième chapitre quelles sont les contraintes que rencontrent les États. À cet égard, deux thèmes retiendront notre attention : les obligations qui découlent des institutions internationales et la nécessité d'être compétitif pour assurer le bien-être de sa population. Cet exercice nous permettra de vérifier dans quelle mesure les États sont limités par certains aspects de la mondialisation. Finalement, dans le troisième chapitre, nous examinerons les nouvelles possibilités des États dans un contexte mondialisé. Nous présenterons plus abondamment les écrits portant sur le potentiel des États dans cette conjoncture. En partant de l'idée que les petits États s'en sortent mieux que les plus grands dans l'économie mondialisée, nous aurons recours à des études portant sur le concept de capital social qui montrent son rôle crucial dans le développement économique. Par la suite, nous nous pencherons sur les déterminants du capital social et nous examinerons spécialement la culture, l'identité et la langue communes comme facteurs pouvant jouer favorablement sur les réserves de capital social. Nous croyons qu'il s'agit là d'une piste de réflexion intéressante dans le débat sur l'avenir du Québec auquel nous espérons apporter une contribution originale.

CHAPITRE I

CADRE THÉORIQUE

La question des effets de la mondialisation sur l'État et sur sa souveraineté a retenu l'attention de nombreux auteurs ces dernières années. Les points de vue à ce sujet sont très partagés, certains auteurs y voyant une menace à la souveraineté et allant même jusqu'à entrevoir la fin de l'État, d'autres, moins alarmistes, lui attribuant des effets contraignants qui réduisent la latitude de l'État sans toutefois annoncer sa perte totale d'autonomie, et d'autres encore croyant plutôt que la mondialisation ouvre des portes pour les États et va même jusqu'à les remettre à l'avant-plan. Nous présenterons donc dans ce chapitre les diverses positions émises sur les conséquences de la mondialisation sur l'État. Ceci jettera les bases théoriques sur lesquelles nous nous appuierons pour la suite du mémoire. Plus spécifiquement, nous ferons appel à des auteurs du domaine des théories des relations internationales, à des auteurs ayant abordé le thème du nationalisme minoritaire en contexte mondialisé ainsi qu'à des auteurs dont les travaux portent sur les différentes stratégies qu'adoptent les États pour répondre à la mondialisation.

1.1 L'approche néo-gramscienne

La thèse de l'effritement de la souveraineté nationale est vigoureusement défendue par les tenants de l'approche néo-gramscienne en relations internationales. Des auteurs tels que Robert W. Cox, Stephen Gill et Susan Strange se sont penchés sur les effets de la mondialisation néolibérale sur la latitude décisionnelle des États et dénoncent par ailleurs le déficit démocratique que cela entraîne. Selon ces auteurs d'approche néo-gramscienne, le contexte international actuel est dominé par un bloc historique hégémonique formé par une interaction entre des idées, des institutions et une certaine répartition des capacités matérielles. Dans le contexte de la mondialisation, Cox soutient que c'est l'idéologie néolibérale qui est à la base de l'ordre mondial actuel et qui constitue la première composante

du bloc hégémonique. Selon ce principe idéologique, le libre-échange mènerait à la paix, à la démocratie et au bien-être économique.⁶ D'autre part, le néolibéralisme prône le retrait de l'État de la sphère économique par la diminution des dépenses publiques dans tous les domaines où son intervention n'est pas absolument nécessaire. Gill, quant à lui, nomme cet ordre mondial « *market civilization* » au sein de laquelle les normes et les pratiques capitalistes conditionnent le comportement de tous les acteurs du système et où l'on assiste à la globalisation du libéralisme.⁷ En trouvant un consentement assez vaste autour de cette idéologie à travers le monde, cet ordre mondial peut ainsi se perpétuer.

D'après le raisonnement néo-gramscien, cet ordre international a pour effet d'éroder la souveraineté des États. La seconde composante du bloc hégémonique, les institutions, en est en partie responsable. En effet, les institutions qui véhiculent l'idéologie néolibérale telles que le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale et l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont établi des mécanismes de surveillance afin de s'assurer du bon fonctionnement du système économique mondial, même dans les pays qui bénéficient de cet ordre des choses. Par conséquent, la souveraineté des États sur leurs politiques économiques s'en trouve réduite puisque ces derniers doivent se soumettre à certaines règles dont l'objectif central est de garantir la stabilité du système économique mondial. Les institutions du bloc hégémonique préconisent des politiques de laisser-faire économique et encouragent la reprise par le secteur privé de domaines d'activité dont l'État était autrefois responsable. Nous reviendrons plus amplement sur ces mécanismes qui entravent la souveraineté des États dans le prochain chapitre où nous traiterons des contraintes engendrées par la mondialisation.

Selon une approche néo-gramscienne, l'ordre mondial actuel amène une redéfinition de la relation entre le politique et l'économique. Une des conséquences de cette redéfinition est le rétrécissement de la sphère d'influence du politique au profit de la sphère économique. De ce fait, l'État perd le contrôle sur ces aspects ayant été transférés à la sphère privée et n'est donc plus imputable de leur avenir devant ses citoyens. Ainsi, selon des auteurs d'approche néo-

⁶ Robert W. Cox, « Social Forces, States and World Orders » in Robert O. Keohane (dir.) *Neorealism and its Critics*, New York, Columbia University Press, 1986, p. 230.

⁷ Stephen Gill, « Globalization, Market Civilisation and Disciplinary Neo-Liberalism ». Dans Stephen Gill, *Power and Resistance in the New World Order*. New York, Palgrave Macmillan, 2003, p. 118.

gramscienne, la mondialisation entraînerait aussi un déficit démocratique puisque c'est à travers l'État que les citoyens pouvaient auparavant exercer un contrôle sur ces secteurs. C'est pour cette raison que les néo-gramsciens déplorent la perte de souveraineté de l'État qui découle de la globalisation.

Cependant, même si l'État perd une partie de son contrôle sur ses affaires intérieures, celui-ci joue tout de même un rôle central dans l'application de l'ordre néolibéral au niveau national. Sa présence demeure essentielle à l'application des règles de cet ordre mondial à plus petite échelle. La marge de manœuvre des gouvernements est pourtant considérablement amincie, ceux-ci devant tout de même se conformer aux règles véhiculées par le bloc hégémonique néolibéral.

1.1.1 L'autonomie de l'État et les marchés mondiaux

À l'instar de Gill et de Cox, Susan Strange affirme que la mondialisation occasionne une perte de souveraineté pour l'État mais ajoute que le transfert de pouvoir de l'État vers d'autres formes d'institutions en est aussi responsable : « *The general impression left is that the domain of state authority in society and economy is shrinking; and/or that what were once domains of authority exclusive to state authority are now being shared with other loci or sources of authority.*⁸ » Parmi ces autres sources d'autorité, elle compte les firmes multinationales, d'autres niveaux de gouvernement, les organisations internationales, etc. De même, pour Bertrand Badie, « tout se passe comme si l'intégration territoriale ne connaissait plus ses performances d'antan et comme si on lui substituait d'autres formes de contrôle, de mobilisation et d'association.⁹ »

Parmi les acteurs qui bénéficient de ce transfert d'autorité, les firmes transnationales ont l'avantage d'être très mobiles selon Strange. Contrairement aux États qui sont liés à un territoire donné, ces firmes n'ont pas cette contrainte, ce qui les place dans une position de force par rapport aux États. Selon cette logique, la mondialisation rend possible l'accès à des

⁸ Susan Strange, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996, p. 82.

⁹ Bertrand Badie, *La fin des territoires*, Paris, Fayard, 1995, p. 132.

marchés autrefois inaccessibles, faisant en sorte que les firmes transnationales ne sont plus liées à un territoire et peuvent maintenant choisir de s'installer ailleurs si les conditions dans un État donné ne lui conviennent pas. Le taux d'imposition des entreprises ou les lois de protection de l'environnement sont des exemples de conditions prises en compte par les firmes. De cette façon, les firmes auraient acquis un pouvoir de persuasion auprès des gouvernements qui cherchent à garder ou à attirer ces firmes sur leur territoire. Strange va même jusqu'à affirmer que les firmes sont devenues des acteurs politiques (*political players*) à part entière¹⁰ car, comme l'explique remarquablement Badie, « cette mobilité [...] donne naissance à des pratiques hybrides conduisant, tour à tour, les entreprises à ignorer les espaces stato-nationaux quand il s'agit de se partager le marché et à négocier de façon subtile avec les États quand il s'agit de décider d'une implantation [...] »¹¹ D'un côté, ces nouveaux acteurs ne sont plus limités à un cadre territorial particulier. De l'autre cependant, ils continuent à l'utiliser lorsque cela peut servir leurs intérêts. De cette façon, la mondialisation change les rapports de force qui plaçaient auparavant l'État en position dominante et introduit de nouveaux acteurs qui peuvent maintenant influencer le cours des politiques publiques.

Ce raisonnement ne considère cependant pas les variables à l'extérieur du champ économique, qui, comme le soutiennent certains auteurs dont nous exposerons les thèses un peu plus loin, influencent pourtant les décisions stratégiques des firmes. Parmi ces facteurs, on retrouve la confiance entre les citoyens, de bonnes relations de travail, la présence d'une main d'œuvre qualifiée ou d'un réseau d'entreprises connexes qui peuvent possiblement représenter un attrait pour les entreprises qui recherchent le meilleur endroit où s'établir.

1.1.2 La quête de la souveraineté dans une économie mondialisée

Pour démontrer le fait que les États perdent de plus en plus d'autonomie décisionnelle, Strange fait remarquer qu'il y a actuellement convergence des formes de capitalisme et des politiques publiques dans de nombreux États à travers le monde. En effet, elle observe dans plusieurs pays une nette tendance à libéraliser les échanges, à privatiser les entreprises

¹⁰ Susan Strange, *The Retreat of the State*, p. 44.

¹¹ Bertrand Badie, *La fin des territoires*, p. 134-135.

publiques, à ouvrir la porte aux firmes multinationales en plus de se tourner vers la recherche et le développement et de favoriser l'atteinte de consensus entre patrons et travailleurs.¹² Selon cette logique, l'État conserve tout de même une partie de ses pouvoirs. Pourtant, quelques pages auparavant, Strange avançait : « [...] *states collectively have retreated from their former participation in the ownership and control over industry, services and trade, and even from the direction of research and innovation in technology.*¹³ » Cette citation, qui laissait d'abord croire que les États s'étaient presque complètement retirés de la vie économique, notamment en ce qui a trait à la politique industrielle et aux stratégies de soutien à l'innovation, est contredite par la thèse de l'harmonisation des politiques publiques émise par Strange ailleurs.

Malgré cette contradiction, expliquons néanmoins la position de Strange sur la question de la pertinence, pour les peuples minoritaires, de vouloir former un nouvel État souverain dans les circonstances internationales actuelles. C'est en partant de l'idée que les États perdent de plus en plus leur autonomie au profit du marché et d'autres institutions ou associations diverses ou encore des entités gouvernementales locales ou régionales que Strange arrive à conclure qu'il serait tout à fait vain pour les nations sans État de vouloir accéder à la pleine souveraineté puisque la marge de manœuvre des États dans ce contexte est presque nulle. À propos des minorités nationales qui veulent créer leur propre État, Strange adopte un point de vue très pessimiste quant à l'avenir de ces nouveaux États et le contrôle qu'ils espèrent pouvoir exercer sur leur développement économique et social. En parlant des États ayant récemment acquis la souveraineté, Strange affirme :

*But once achieved it does not seem to give them any real control over the kind of society or the nature of their economy that they might have preferred. In short, the desire for ethnic or cultural autonomy is universal; the political means to satisfy that desire within an integrated world market economy is not.*¹⁴

Certains auteurs dont nous aborderons les thèses dans ce chapitre rejettent toutefois la prémisse sur laquelle se fonde Strange, à savoir que tous les États répondent de façon

¹² Susan Strange, *The Retreat of the State*, p. 75.

¹³ *Ibid.*, p. 54.

¹⁴ *Ibid.*, p. 5-6.

uniforme aux pressions qu'entraîne la mondialisation, et, par conséquent s'inscrivent en faux contre l'idée que l'État n'est plus en mesure de choisir son propre modèle économique de développement. Mais d'abord, poursuivons avec le point de vue réaliste et néo-réaliste.

1.2 Les positions réaliste et néo-réaliste

La théorie réaliste, contrairement aux thèses défendues par les auteurs étudiés jusqu'à présent, postule que la mondialisation n'a que peu d'effet sur les États eux-mêmes. Les États sont des acteurs qui cherchent depuis toujours à acquérir un maximum de puissance, définie par Raymond Aron comme « la capacité d'une unité politique d'imposer sa volonté aux autres unités¹⁵ » et qui peut prendre différentes formes : militaire, diplomatique, économique, etc. Le phénomène de la mondialisation ne modifie pas la nature des relations entre les États, dont le comportement égoïste est orienté vers la poursuite de l'intérêt national, soit la maximisation de la puissance, ni l'anarchie dans le système international, due au fait qu'il n'existe pas d'autorité qui leur est supérieure. Comme le souligne Aron en parlant des rapports entre États : « ces derniers demeurent encore aujourd'hui ce qu'ils ont été à travers les siècles : ils restent soumis à la loi de la jungle.¹⁶ » Ainsi, selon une analyse réaliste, la mondialisation ne changerait pas le caractère conflictuel des rapports entre les États car il est dans leur nature d'agir de façon égoïste et il apparaît impossible de sortir de ce cycle qui oscille entre guerre et paix. Mais si les relations restent conflictuelles, le phénomène de la mondialisation constitue néanmoins une nouvelle opportunité pour les États d'acquérir de la puissance économique. Maria Gritsch soutient que, pour les réalistes, la mondialisation serait un moyen non militariste (*soft geo-politics*) d'augmenter leur puissance.¹⁷ À cet égard, conformément à une approche réaliste, la mondialisation a certainement des conséquences sur le comportement des États sur la scène internationale dans leur quête de puissance sans toutefois avoir des répercussions au niveau de la souveraineté étatique.

¹⁵ Raymond Aron, *Paix et guerre entre les nations*, 8^e éd., Paris, Calmann Lévy, 1984, p. 58.

¹⁶ Raymond Aron, « L'ordre anarchique de la puissance », dans *Les désillusions du progrès*, Paris, Calmann Lévy, 1969, p. 197.

¹⁷ Maria Gritsch, « The Nation-state and Economic: Soft Geo-politics and Increased State Autonomy? », *Review of International Political Economy*, vol. 12, no 1, février 2005, p. 2.

Quant à la pérennité de l'État comme entité souveraine, les réalistes défendent l'idée que l'attachement des peuples à leur indépendance nationale et leur identité propre est trop grand pour que l'on voit apparaître une forme d'État universel : « Les peuples restent sensibles au mot d'ordre de "l'indépendance nationale".¹⁸ » Hans Morgenthau adopte également la vision ahistorique de la position réaliste, c'est-à-dire que, peu importe les événements qui surviennent, les relations internationales sont soumises aux mêmes règles et, par conséquent, demeureront toujours conflictuelles. Ce dernier est pourtant ouvert à l'idée qu'une forme politique qui englobe plusieurs pays puisse faire son apparition dans l'histoire : « *Nothing in the realist position militates against the assumption that the present division of the political world into nation states will be replaced by larger units of a quite different character.*¹⁹ » Cependant, cela ne signifie pas qu'on pourrait assister à la création d'un seul grand État; plusieurs entités qui sont en constante compétition continueront de coexister même si c'est à un niveau au-dessus de l'État tel qu'on le conçoit aujourd'hui.

D'autre part, pour Kenneth N. Waltz, un auteur du courant néoréaliste, le phénomène de la mondialisation n'est pas aussi approfondi qu'on ne le laisse croire. Il défend cette thèse avec les arguments suivants. D'abord, il fait remarquer que plusieurs régions du monde, surtout les plus pauvres comme l'Afrique, l'Amérique latine et le Moyen-Orient sont exclues du système économique international et on ne peut donc pas parler d'une économie globale. Par ailleurs, si l'on compare la part des exportations dans le produit intérieur brut (PIB) des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) au cours de la période ayant précédé la Première Guerre mondiale à celle des années 1990, la différence n'est pas significative. Waltz soutient ce point en s'appuyant sur des données soumises par Linda Weiss selon lesquelles la part des exportations dans le PIB des pays industrialisés entre 1913 et 1991 n'a pas sensiblement augmenté au cours de la période, étant passée de 16 % à 17,9 % du PIB.²⁰ La nouveauté du phénomène de la mondialisation ne serait donc pas si évidente. C'est plutôt le contraste entre la période de protectionnisme économique qui a suivi la Grande Dépression des années 1930 et la libéralisation des échanges dans les années 1980

¹⁸ Raymond Aron, « L'ordre anarchique de la puissance », p. 202.

¹⁹ Hans J. Morgenthau, « A Realist Theory of International Politics », dans *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York, Alfred Knopf, 1960, p. 10.

²⁰ Linda Weiss, *The Myth of the Powerless State*, Ithaca, Cornell University Press, 1998, 171.

qui donne la fausse impression d'un phénomène nouveau. En regard de ces deux arguments, Waltz arrive au constat que « *the world is not one*²¹ » et que la mondialisation n'est ni aussi poussée ni aussi récente que certains auteurs le soutiennent. On peut donc déduire que, pour Waltz, la mondialisation n'entraîne pas un réel effritement de la souveraineté nationale ni l'homogénéisation des systèmes politiques à l'échelle mondiale. Certes, la démocratie libérale est de plus en plus répandue et Waltz reconnaît que ce système politique est probablement le mieux adapté aux conditions actuelles mais il ne croit pas que l'économie puisse réellement dicter les règles à suivre pour les États, ceux-ci gardant un contrôle important dans la conduite de leurs affaires intérieures :

*Global or world politics has not taken over from national politics. The twentieth century was the century of the nation-state. The twenty-first will be too. Trade and technology do not determine a single best way to organize a polity and its economy. National systems display a great deal of resilience. States still have a wide range of choice. Most states survive, and the units that survive in competitive systems are those with the ability to adapt.*²²

Le fait qu'il existe une diversité de systèmes politico-économiques et que chaque État adopte des mécanismes d'adaptation qui lui sont propres indiquent à Waltz que la souveraineté étatique n'est pas totalement manipulée par les diktats de l'économie de marché et que l'État-nation est là pour durer. En outre, celui-ci remplit des fonctions politiques, sociales et économiques capitales qu'aucune autre forme d'organisation n'a été en mesure d'accomplir jusqu'à présent, ce qui représente pour Waltz une preuve de la persistance de l'État-nation encore aujourd'hui.

Dans le contexte de la mondialisation, les États qui survivent sont ceux qui savent s'adapter aux contraintes de l'économie extérieure. Ainsi, la démocratie libérale est, selon Waltz, le système qui semble le plus adapté à cette réalité mais il est faux d'affirmer que c'est vers ce système que vont converger tous les États un jour ou l'autre comme le soutient Francis Fukuyama dans *La fin de l'histoire et le dernier homme*.²³ En composant avec les traditions et

²¹ Kenneth N. Waltz. « Globalization and Governance », *Political Science and Politics*, vol. 32, no 4, décembre 1999, p. 696-697.

²² *Ibid.*, p. 697.

²³ Francis Fukuyama, *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Paris, Flammarion, 1992.

institutions qui existent au sein de chaque pays, les États s'adaptent du mieux qu'ils peuvent à la réalité extérieure mais le font de différentes façons. Selon l'approche néoréaliste, la mondialisation ne rime donc pas nécessairement avec uniformisation des politiques publiques et les réactions des États face aux contraintes exercées par la mondialisation libérale sont différentes selon les traditions de chacun d'entre eux quant à l'intervention étatique dans l'économie. Nous reviendrons sur ce dernier point lorsque nous aborderons les recherches de Linda Weiss.

1.3 Les positions libérale et néolibérale

Les théories libérale et néolibérale, à l'instar des réalistes et des néoréalistes, placent l'État au centre de leur analyse. Leur point de vue quant aux conséquences de la mondialisation sur l'État est tout de même différent de celui des auteurs que nous avons abordés jusqu'à présent. Il existe différentes formes de libéralisme, la plus simple étant le libéralisme économique. Les tenants de cette approche soutiennent que l'expansion du commerce ne peut qu'engendrer la paix à long terme car, selon ce raisonnement, la mondialisation des échanges économiques aurait pour effet de réduire les risques de guerre.²⁴ Ayant accès au marché à l'intérieur des frontières des autres pays, les États ne sont pas tentés de vouloir conquérir ces territoires, réduisant ainsi l'occurrence de guerres impériales. De surcroît, les États ne sont pas tentés d'avoir recours à la guerre pour arriver à leurs fins puisque cela constitue une entrave au commerce dont les conséquences seraient désastreuses pour l'économie nationale et la population. Dans ce cadre d'analyse, la mondialisation représente donc une marche vers la réduction des barrières au commerce et, par le fait même, vers la paix entre les peuples.

L'approche libérale de Kant propose elle aussi que la mondialisation mène à la « paix perpétuelle » ou à la « paix démocratique » mais par un mécanisme qui n'est pas simplement économique. Par la diffusion de la démocratie libérale qui accompagne le modèle libéral économique, on se dirigerait vers la paix car les démocraties ne se font pas la guerre. Si l'on considère dès le départ que la mondialisation s'illustre justement par la diffusion des valeurs libérales à travers le monde, alors elle nous rapprocherait d'un monde sans guerre.

²⁴ Robert O. Keohane, « Moral Commitment and Liberal Approaches to World Politics », dans Eivind Hovden et Edward Keene (dir.) *The Globalization of Liberalism*, New York, Palgrave en association avec Millennium Journal of International Studies, 2002, p. 18-19.

Cependant, pour les Libéraux, le fait d'adopter le système démocratique libéral ne signifie pas une perte de souveraineté ni une obligation mais constitue plutôt un choix rationnel que feront naturellement les États un jour ou l'autre. Selon Kant, c'est la « grande artiste Nature » qui, ayant comme finalité la « concorde entre les hommes », les amènera à choisir ce système politique dans l'ultime dessein de réaliser la paix perpétuelle.²⁵

Le projet imaginé par Kant est celui d'une fédération d'États libres (des démocraties libérales) qui conserveraient chacun leur propre constitution, donc leur souveraineté étatique. Cette fédération serait issue d'un contrat entre ces États. La souveraineté nationale chez les libéraux est une caractéristique essentielle des États car c'est à ce niveau que peut s'exercer la démocratie. Comme chez les Réalistes, il s'avère que dans la pensée libérale, la souveraineté des États n'est pas appelée à disparaître, mais, pour les premiers, c'est une question d'attachement identitaire, et pour les seconds, c'est une question de contrôle démocratique. Dans le projet de paix perpétuelle, chaque État conserverait son identité et ses valeurs propres mais ne choisirait plus de faire la guerre pour régler ses conflits parce que chacun d'entre eux est fondamentalement rationnel et que la guerre est un choix irrationnel.²⁶ Comme le fait observer Michael W. Doyle, l'idéal de paix démocratique constitue un compromis entre la souveraineté nationale et un État universel car il est le plus susceptible d'amener la paix à l'échelle globale tout en respectant la liberté, l'indépendance et l'identité nationale.²⁷

Finalement, les libéraux ont élaboré leur théorie en ayant en tête que la paix et la liberté découleraient de certaines conditions structurelles (commerce, démocratie) sans que les États n'aient besoin d'intervenir pour que le projet de Kant soit mis en application : « *The progress of freedom depends more upon the maintenance of peace, the spread of commerce, and the diffusion of education, than upon the labours of cabinets and foreign offices.*²⁸ » Donc, le rôle des gouvernements serait somme toute assez minime dans la réalisation de ce projet. Cependant, les faits démontrent que l'interdépendance économique entre l'Allemagne et

²⁵ Immanuel Kant, *Projet de paix perpétuelle*, 1795, p. 66.

²⁶ *Ibid.*, p. 62.

²⁷ Michael W. Doyle, « A More Perfect Union? The Liberal Peace and the Challenge of Globalization », *Review of International Studies*, vol. 26, 2000, p. 83.

²⁸ Cité par Christopher Hill, « World Opinion and the Empire of Circumstance », *International Affairs*, vol. 72, no 1, janvier 1996, p. 114.

l'Angleterre n'a pas réussi à empêcher l'éclatement de la Première Guerre mondiale et, à la suite de cet événement, l'idée selon laquelle la paix surviendrait naturellement fut remplacée par celle que la paix devait être construite.²⁹ Et c'est avec la création d'institutions et de lois internationales qu'on allait y parvenir.

L'approche institutionnaliste néolibérale est dite « pluraliste » parce qu'elle introduit de nouveaux acteurs dans le système international. En fait, elle considère que les institutions internationales, les organisations non-gouvernementales et les firmes privées structurent le comportement des États sur la scène internationale et on doit donc les considérer dans l'étude des relations internationales. Comme l'indique son appellation, cette approche accorde une importance particulière aux institutions internationales. Celles-ci sont essentielles pour résoudre les conflits générés par une interdépendance accrue.³⁰ Contrairement à ce que pensent les Réalistes, la coopération interétatique est certainement possible. De plus, Keohane soutient que, parce que la coopération leur apporte des bénéfices, les États sont prêts à soutenir les institutions qui la régulent. Selon Keohane, la mondialisation entraîne un besoin de gouvernance à l'échelle globale pour des questions d'ordre international comme le commerce, la protection de l'environnement et le respect des droits humains.³¹ Les institutions internationales régissent donc certains secteurs au niveau global et viennent compléter l'action des États, dont la portée est limitée.³²

Toutefois, même si d'autres acteurs sont aussi à considérer, les États demeurent les acteurs principaux dans le système international : « *Contrary to some prophetic views, the nation-state is not about to be replaced as the primary instrument of domestic and global governance.*³³ » Cette position s'éloigne du libéralisme classique et se rapproche d'une certaine façon du Réalisme et du Néoréalisme. Keohane et Nye constatent néanmoins que le marché contraint davantage les États qu'il ne le faisait auparavant mais soutiennent que les

²⁹ Tim Dunne, « Liberalism », dans John Baylis et Steve Smith (dir.) *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*. 3^e éd., Oxford, Oxford University Press, 2005, p. 191.

³⁰ Robert O. Keohane, *Power and Governance in a Partially Globalized World*, Londres et New York, Routledge, 2002, p. 246.

³¹ Robert O. Keohane, « Moral Commitment and Liberal Approaches to World Politics », p. 22-23.

³² *Idem.*

³³ *Idem.*

effets de la mondialisation sur les États ne sont pas uniformes et dépendent plutôt du système politico-économique propre à chaque pays.³⁴ Par contre, contrairement aux Réalistes, les auteurs d'orientation néolibérale s'entendent pour dire que la mondialisation restreint l'autonomie des États en matière de politiques macroéconomiques.³⁵ En outre, par opposition aux néogramsciens ou aux néomarxistes, ils ne font que constater cette situation sans toutefois émettre de critiques quant à ceux qui profitent de cet état de fait et aux inégalités qui sont ainsi engendrées.

Pour le libéral Thomas L. Friedman, la mondialisation est ce qui caractérise le nouvel ordre mondial depuis la fin de la Guerre froide. C'est le cadre dans lequel il faut dorénavant interpréter tout ce qui se passe dans le monde. L'approche de Friedman est aussi pluraliste puisque ce dernier affirme que d'autres entités comme les entreprises ou même les individus ont maintenant le pouvoir d'influencer le comportement d'un État. Ensuite, le mot d'ordre de la mondialisation est l'intégration; le système capitaliste se propage partout dans le monde et celui-ci est de plus en plus interdépendant.³⁶ Les principes du capitalisme de marché sont ceux qui devraient guider les actions de tous : celles des entreprises, des individus et des États. De cette façon, ils pourront survivre sur la scène internationale : « *The more you let market forces rule and the more you open your economy to free trade and competition, the more efficient and flourishing your economy will be.*³⁷ » Par conséquent, pour Friedman, la mondialisation amène une convergence des systèmes économiques et politiques vers le capitalisme et la démocratie libérale contrairement à ce qu'avancent Keohane et Nye. On voit ici deux différences avec le point de vue néoréaliste de Waltz : Friedman accepte la prémisse que la mondialisation est réelle et bien ancrée à travers le monde et il soutient que ce processus contraint les États à homogénéiser leurs pratiques. Par ailleurs, Friedman s'oppose à l'intervention de l'État pour sauver des entreprises en difficulté. Selon lui, il est préférable de laisser les lois du marché à l'œuvre afin de laisser la chance de voir apparaître naturellement des entreprises encore plus compétitives : « *Those countries that are most*

³⁴ *Ibid.*, p. 206.

³⁵ Robert O. Keohane et Helen V. Milner (dir), *Internationalization and Domestic Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

³⁶ Thomas L. Friedman, « The New System », dans Joel Krieger (dir.) *Globalization and State Power*, New York, Pearson Longman, 2006, p. 13.

³⁷ *Idem.*

*willing to let capitalism quickly destroy inefficient companies [...] will thrive in the era of globalization. Those which (sic) rely on their governments to protect them from such creative destruction will fall behind in this era.*³⁸ » La meilleure façon pour un État de favoriser son développement économique est donc de ne pas intervenir et de laisser le marché choisir ceux qui devraient survivre.

1.4 La position néo-marxiste

Tout comme l'approche néo-gramscienne, la théorie néo-marxiste jette un regard critique sur la mondialisation et la reproduction des inégalités dans le monde. Selon ces théoriciens, les États sont des acteurs à part entière du système international et s'impliquent activement afin de favoriser l'accès aux marchés extérieurs pour leurs capitaux nationaux. Leur liberté d'action ne se trouve pas réduite à mesure que la mondialisation s'approfondit, surtout pour les États qui dominent le système économique mondial. Pour Nicos Poulantzas, la souveraineté nationale est directement liée au mode de production capitaliste et l'État demeure un acteur dominant du système capitaliste : « Cette dominance de l'État correspond à l'accroissement considérable de ses fonctions économiques, absolument indispensable à la reproduction élargie du grand capital.³⁹ » Par conséquent, l'internationalisation du capital associée à la mondialisation a pour effet d'accroître les fonctions de l'État plutôt que de les restreindre. La mondialisation confère à l'État-nation un rôle actif dans l'économie mondiale puisque celui-ci supporte le capital national à l'étranger et à l'intérieur de ses frontières. Ce rôle d'appui au capital est perçu par les néo-marxistes comme une façon de reproduire les inégalités de classe puisque que l'État soutient directement la classe capitaliste au détriment des autres couches de la société. À cet égard, le point de vue néo-marxiste se rapproche des néo-gramsciens pour lesquels l'État est un acteur essentiel dans la reproduction de l'ordre mondial néolibéral dans lequel la classe capitaliste fait partie intégrante du bloc hégémonique. Pour ces deux approches, c'est à travers l'État que le système capitaliste est maintenu au niveau national et peut ainsi se perpétuer à l'échelle mondiale.

³⁸ *Ibid.*, p. 15.

³⁹ Nicos Poulantzas, *Les classes sociales dans le capitalisme aujourd'hui*, Paris, Éditions du Seuil, 1974, p. 80.

1.5 La perte d'autonomie de l'État : un mythe?

Linda Weiss est une auteure qui a largement abordé la question de l'autonomie de l'État dans le contexte de la mondialisation. Tout comme Waltz, elle remet en question l'idée que l'on vit maintenant dans une économie fortement globalisée. Parmi les éléments de ce processus qu'elle questionne, il y a celui de la nouveauté du phénomène, de son ampleur, de sa diffusion à l'échelle mondiale et celui de la mobilité des firmes transnationales.⁴⁰ Tout d'abord, elle soumet l'argument repris par Waltz selon lequel le niveau d'ouverture internationale des marchés financiers n'a pas significativement augmenté si on le compare au niveau de 1913.⁴¹ La récession des années 1930, le protectionnisme qui en a découlé et le consensus quasi international autour du keynésianisme ont pendant plusieurs décennies fait reculer l'ouverture économique, laissant paraître que la mondialisation est apparue au cours des années 1980. Il est donc juste de parler de la globalisation des flux financiers mais non pas de la nouveauté de cette situation.

Ensuite, en ce qui a trait à l'ampleur du phénomène, on dit que la mondialisation économique mène à une internationalisation de la production. Or, si l'on étudie la nature des investissements directs à l'étranger, il s'agit surtout de spéculation et d'investissements ne donnant pas lieu à une production matérielle en territoire étranger (entre autres, l'établissement de magasins à rayons ou d'hôtels, des services bancaires et d'assurance, etc.) Pour illustrer ce point, Weiss utilise l'exemple du Japon et souligne que les deux tiers des investissements directs à l'étranger de ce pays se font dans des secteurs autres que le secteur manufacturier.⁴² On ne voit pas non plus de création de nouvelles installations car l'investissement étranger est principalement destiné à l'acquisition des installations déjà en place qui deviennent affiliées à de grandes entreprises. Par ailleurs, l'étude des échanges commerciaux internationaux démontre que ces derniers ne représentent qu'une faible proportion du PIB de nombreux pays dans le monde et que les économies du Nord et du Sud sont peu intégrées puisque la production et les investissements étrangers se font essentiellement dans les pays riches. Enfin, les échanges internationaux se font surtout au niveau régional, ce qui fait qu'on pourrait parler de régionalisation plutôt que de

⁴⁰ Linda Weiss, *The Myth of the Powerless State*, p. 171-187.

⁴¹ Voir les données exactes à la section 1.2.

⁴² Linda Weiss, *The Myth of the Powerless State*, p. 173.

mondialisation. L'apparition de nombreux blocs économiques régionaux comme l'ALÉNA, l'APEC, l'ASEAN ou le MERCOSUR⁴³ en fait preuve.

À l'issue de cette démonstration, Weiss remet en question l'existence même de la mondialisation des échanges et réduit la mondialisation à la globalisation des flux financiers et non pas de la production, comme en témoignent les données sur la part des investissements directs à l'étranger dans le domaine manufacturier. Quant à la propagation de la mondialisation dans le monde, Weiss est d'accord avec Waltz pour dire qu'une majorité de pays, notamment en Afrique, ne participent aucunement à l'économie globale.

Weiss se démarque de Waltz en abordant la question de la mobilité des firmes transnationales. Il s'agit également d'une réponse directe à Strange qui soutient que ces firmes ont un avantage par rapport aux États parce qu'elles ne sont pas liées à un territoire. Selon Weiss, si les firmes cherchaient à réduire leurs coûts de production à tout prix, on verrait plusieurs d'entre elles s'établir dans des pays en développement où les salaires sont bas. Pourtant, il semble que ces firmes trouvent plus d'avantages à rester sur un même territoire. L'importance des réseaux de fournisseurs à proximité, l'établissement de bonnes relations avec les gouvernements locaux et les travailleurs de même que la présence d'une main d'œuvre qualifiée sont des facteurs non-négligeables quand vient le temps de choisir entre partir ou rester, surtout dans le contexte actuel où les entreprises doivent constamment innover pour rester concurrentielles.⁴⁴ La confiance que nécessitent de tels réseaux se bâtit sur plusieurs années et au fil des expériences que vivent les acteurs socioéconomiques les uns avec les autres.

Devant ces éléments de remise en question du phénomène de mondialisation économique, Weiss soutient que les États ont un rôle important à jouer dans la promotion de leur économie nationale, contrairement à ceux qui croient qu'ils ont perdu leur autonomie décisionnelle. Bien qu'elle ne prétende pas que la mondialisation n'exerce aucune contrainte sur les États,

⁴³ APEC : Asia-Pacific Economic Cooperation, ASEAN: Association of Southeast Asian Nations, MERCOSUR: Mercado Común del Sur (Marché Commun du Sud)

⁴⁴ Linda Weiss (dir.), *States in the Global Economy: Bringing Domestic Institutions Back In*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, p. 17.

Weiss affirme que celles-ci sont plus évidentes dans certains domaines que d'autres : « *The hypothesis* [que les États sont contraints par la mondialisation] *is at its most compelling in the financial realm, appearing most accurate on monetary policy and least accurate on social, trade, and industry and innovation policies.*⁴⁵ » Cela suppose donc que les États, malgré qu'ils soient liés par certaines obligations au niveau de leur politique monétaire, peuvent tout de même continuer à jouer un rôle de premier plan dans d'autres secteurs qui touchent tout autant à l'économie nationale. Weiss va même jusqu'à dire que la mondialisation économique amène de nouvelles possibilités pour les États.

Cette auteure énonce un argument semblable à celui de Dani Rodrik dont nous traiterons plus loin. Selon elle, la mondialisation économique amène de l'insécurité, surtout au sein des pays qui sont très ouverts au commerce, entraînant ainsi une demande pour des mesures de protection sociale.⁴⁶ Il y aurait donc une relation entre le degré d'ouverture économique et les dépenses gouvernementales en matière de sécurité sociale. Par ailleurs, Weiss fait remarquer que les États continuent d'être très actifs dans la promotion de leur économie nationale. Dans le but de répondre aux défis posés par la mondialisation de l'économie, certains États sont portés à coopérer entre eux pour faire face ensemble aux obstacles.⁴⁷ Selon Weiss, ce sont surtout les États qui n'ont pas les capacités ni les institutions nécessaires à la coordination de leur économie locale qui se tournent les premiers vers cette avenue.⁴⁸ C'est le cas des États-Unis et de l'Australie où l'appareil étatique joue un rôle minimal dans la gestion de l'économie mais a fortement supporté la création de zones de libre-échange : « *In the absence of a normative and institutional base for strengthening developmental capabilities at home, both countries have sought instead to "level the playing field" outside their domain.*⁴⁹ » La création d'un environnement économique externe stable et prévisible est donc le seul moyen pour les États qui cherchent à faire croître leur économie et à encourager la création d'emplois mais qui n'ont pas les moyens institutionnels à l'interne pour le faire.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 10.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 15-16.

⁴⁷ *Ibid.*, p. 17.

⁴⁸ Linda Weiss, *The Myth of the Powerless State*, p. 210.

⁴⁹ *Idem.*

D'autres États optent plutôt pour la coopération avec le secteur privé pour mettre sur pied des politiques nationales adaptées aux besoins locaux.⁵⁰ Les succès économiques du Japon, de Taïwan et de Singapour indiquent qu'il est encore possible de mener des politiques industrielles permettant de coordonner l'activité économique nationale avec les contraintes de l'environnement extérieur.⁵¹ La capacité d'un gouvernement à adapter ses politiques industrielles aux changements économiques internationaux est, selon Weiss, ce qui permet à un État d'être plus compétitif sur la scène internationale, bien plus que la mise en place de politiques macroéconomiques néolibérales. Weiss définit cette aptitude comme suit: « *State capacity in this context refers to the ability of policy-making authorities to pursue domestic adjustment strategies that, in cooperation with organized economic groups, upgrade or transform the industrial economy.* »⁵² Il ne s'agit donc pas pour l'État d'être en mesure d'imposer unilatéralement sa politique industrielle à la société civile. Celui-ci doit plutôt avoir la capacité de formuler des objectifs et des politiques qui s'adaptent aux changements économiques extérieurs en ayant une vision à long terme et d'impliquer les différents acteurs économiques dans leur mise sur pied. Un État qui peut imposer des politiques économiques n'est pas nécessairement compétent puisque ses politiques peuvent avoir des effets désastreux lorsqu'il y a un manque de coordination au sein des institutions nationales.

La définition que donne Weiss d'un État compétent s'apparente à celle qu'on peut donner du néocorporatisme. Le concept de pratiques néocorporatistes ou néocorporatisme fait référence à un processus de concertation entre l'État et divers groupes de la société civile, principalement le patronat et le milieu syndical, qui a pour but de gérer les conflits entre ces groupes en les impliquant dans le processus de décision des grandes orientations des politiques publiques. Quelques fois, selon la question traitée, les groupes culturels, professionnels et autres groupes sociaux peuvent être invités à participer aux discussions.⁵³ Le néocorporatisme se distingue du corporatisme qu'on associe généralement aux régimes fascistes de la première moitié du XX^e siècle, notamment au Portugal de António de Oliveira

⁵⁰ Linda Weiss (dir.), *States in the Global Economy*, p. 18

⁵¹ Linda Weiss, *The Myth of the Powerless State*, p. 202-204.

⁵² *Ibid.*, p. 5.

⁵³ Howard J. Wiarda, *Corporatism and Comparative Politics: The Other Great "Ism"*, New York, M.E. Sharpe, 1997, p. 21.

Salazar et dans l'Italie de Benito Mussolini, bien que l'on trouve, comme le soutient Philippe C. Schmitter, la configuration institutionnelle propre au corporatisme dans de nombreux et différents régimes politiques.⁵⁴ Le néocorporatisme est donc associé aux démocraties libérales. Ce type de pratiques a particulièrement lieu dans les petits États, leur taille leur permettant de réunir plus facilement les acteurs socioéconomiques et de mettre en branle une stratégie concertée.

Dermot McCann s'est penché sur les facteurs qui prédisent la perpétuation des pratiques néocorporatistes dans le temps et leur succès. D'après cet auteur, le degré d'imbrication de ces pratiques dans les traditions, la légitimité auprès de l'opinion publique des politiques qui en émergent et l'appui du gouvernement comptent parmi les facteurs qui font que la concertation néocorporatiste persistera dans le temps.⁵⁵ Par ailleurs, le bon fonctionnement du néocorporatisme dépend aussi du leadership exercé par les représentants de chacune des parties. Avant d'être portés à l'agenda du débat public, il faut d'abord que les dossiers aient fait l'objet d'un débat au sein même de chaque partie. Les représentants doivent donc être en mesure de gérer les conflits internes et de choisir quelles seront les questions qui seront débattues avec les autres parties afin de ne pas surcharger l'agenda public.⁵⁶ Un autre de ces facteurs est la présence d'un cadre institutionnel, formel ou non, sur lequel toutes les parties s'entendent et qui permet d'assurer un certain degré de prévisibilité et de confiance en ce système de la part des parties.⁵⁷ Dans le contexte de la mondialisation où des changements surviennent souvent de façon inattendue, un réseau de relations bien établies entre divers acteurs de la société civile et l'État s'avère un avantage de taille lorsqu'il s'agit de réagir de manière efficace aux pressions de l'extérieur. Nous reviendrons sur ce sujet lorsque nous aborderons les recherches de Peter J. Katzenstein.

⁵⁴ Philippe C. Schmitter, « Still the Century of Corporatism? », *Review of Politics*, vol. 36, 1974, p. 87.

⁵⁵ Dermot McCann, « Neo-liberalism, Small States and Neo-corporatist Concertation », dans John Sheldrake et Paul D. Webb (dir.), *State and Market: Aspects of Modern European Development*, Aldershot, Dartmouth, 1993, p. 50-66.

⁵⁶ *Ibid.*, p. 51.

⁵⁷ *Idem.*

1.6 De nouvelles avenues pour les petits États et les États-régions

Nous avons vu que la mondialisation ne fait pas que limiter les États, elle ouvre de nouvelles portes et les petits États et les États-régions peuvent également en tirer profit. Quelques auteurs soutiennent en effet que la mondialisation est particulièrement favorable aux petits États. Pour Stéphane Paquin, par exemple, la mondialisation diminue la nécessité pour les petits États de faire partie d'un plus grand ensemble politique et économique, réduit les obstacles à l'indépendance et favorise ainsi la désintégration nationale et l'accroissement du localisme.⁵⁸ De plus, « si la mondialisation ne crée pas les mouvements nationalistes subnationaux, pas plus qu'elle n'attise leur désir d'indépendance, elle élargit toutefois leur répertoire d'actions.⁵⁹ »

Les petites États avaient auparavant plusieurs avantages à faire partie d'un plus grand ensemble. D'abord, dans un contexte international où « l'action diplomatique de l'État était motivée par une volonté de puissance qui s'évaluait principalement par ses capacités militaires⁶⁰ », l'appartenance à un grand ensemble politique constituait un élément de sécurité militaire important. Ensuite, sur le plan économique, l'accès à un vaste espace économique représentait jadis un atout de taille dans un contexte international plutôt fermé au commerce international. À présent, l'interdépendance économique accrue des États rend moins nécessaire l'appartenance à un tel espace commercial, d'autant plus que l'on voit apparaître des zones de libre-échange un peu partout dans le monde. Des traités de libre-échange comme l'ALÉNA ou encore l'introduction de nouvelles règles de libéralisation du commerce de l'OMC rendent les obstacles au commerce beaucoup moins grands et permettent à de petits États d'avoir accès à de nouveaux marchés, à l'extérieur de leurs frontières et de celles de l'État auquel ils se rattachent. Dans le chapitre suivant, nous verrons que l'entrée en vigueur de l'ALÉ (Accord de libre-échange) puis de l'ALÉNA et l'ouverture des frontières au commerce ont eu un effet concret sur l'évolution des échanges économiques du Québec et ont diminué la dépendance du Québec envers l'espace économique canadien.

⁵⁸ Stéphane Paquin, *La revanche des petites nations*, Montréal, VLB éditeur, 2001, p. 19-21.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 20.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 18.

Peter Katzenstein soutient un point de vue similaire quant à la capacité des petits États à s'adapter aux pressions externes. Dans son livre *Small States in World Markets* publié en 1985, cet auteur montre que les petits États européens, fortement ouverts au plan économique, possèdent des caractéristiques qui leur permettent de réagir promptement et efficacement aux transformations dans l'économie internationale.⁶¹ Nous avons vu précédemment que McCann soulignait l'avantage des arrangements institutionnels tels que les pratiques néo-corporatistes dans un contexte de mondialisation. Dans cet ordre d'idées, il est certainement plus facile pour un petit État ou un État-région de créer un climat favorable à de tels arrangements et ainsi trouver des réponses efficaces et cohérentes aux pressions provenant de l'extérieur.

1.7 Lieux de gouvernance et mondialisation

Pour plusieurs auteurs dont Michael Keating et Kenichi Ohmae, la mondialisation entraîne une réorganisation des centres de gouvernance. Pour Keating, la mondialisation amène une restructuration de l'État traditionnel et un transfert d'autorité vers les niveaux transnational et sous-étatique :

L'intégration transnationale déplace les lieux de décision et, bien que les nouveaux forums réunissent la plupart du temps des États, ceux-ci perdent leur autonomie. Au même moment, des raisons politiques et pratiques amènent plusieurs États à se décentraliser et à créer ou à renforcer leurs instances de gouvernement régionales.⁶²

De par cette restructuration des pouvoirs vers le haut et vers le bas, la traditionnelle correspondance entre le territoire, l'identité, les institutions politiques et les systèmes fonctionnels, auparavant incarnée par l'État-nation, est de plus en plus difficile. Celui-ci, pas plus qu'un autre niveau d'autorité politique, n'est plus en mesure d'assumer l'entièreté de ses responsabilités : « [...] aucun niveau ne semble capable d'exécuter à lui seul toutes les tâches nécessaires.⁶³ » Ce sont donc les autres niveaux qui sont appelés à reprendre une partie des

⁶¹ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1985, 268 p.

⁶² Michael Keating, « Nations sans États ou États régionaux? Le débat sur la territorialité et le pouvoir à l'heure de la mondialisation », dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 440.

⁶³ *Ibid.*, p. 441.

fonctions de l'État-nation traditionnel telles que le développement économique, l'intégration sociale, le contrôle démocratique ou la promotion culturelle. Le propos de Keating porte plus particulièrement sur la restructuration vers les niveaux sous-étatiques du pouvoir politique. L'auteur s'intéresse aux ensembles régionaux délimités sur un territoire qui possèdent une certaine autonomie de gouvernance et qui font partie d'un État-nation comme par exemple le Québec, l'Écosse, la Catalogne. Il cherche une façon plus adaptée aux réalités de notre époque de rendre compte de ce « nouvel ordre⁶⁴ » dans lequel les anciens pouvoirs de l'État-nation sont repris par d'autres niveaux de gouvernance.

Pour ce faire, Keating adhère au paradigme régionaliste sans toutefois choisir d'utiliser le concept d'État régional pour faire référence aux ensembles sous-étatiques délimités sur un territoire qui cherchent à prendre une partie des pouvoirs autrefois attribués à l'État-nation. Selon Keating, le concept d'État-région comporte des limites et ne rend pas fidèlement compte de la réalité. Il rejette ce concept d'abord pour les « connotations néolibérales et économiques déterministes⁶⁵ » qu'il dégage. C'est un reproche que l'on pourrait faire à Kenichi Ohmae, dont nous parlerons bientôt, pour qui tout est affaire économique. En voyant la région comme une unité de production, on lui attribue effectivement un caractère économique et on passe sous silence ses autres facettes non économiques. Ensuite, le mot État a une signification fort différente d'un continent à l'autre. On peut l'utiliser pour parler d'une entité politique territoriale dont les pouvoirs ne sont pas tout à fait les mêmes qu'un État-nation traditionnel comme pour le cas du Québec par exemple. Cependant, cette expression n'est pas utilisée en Europe pour parler d'unités qui ont sensiblement les mêmes caractéristiques que le Québec. Le mot « État » peut donc porter à confusion. Finalement, le caractère « régional » peut faire référence à un territoire délimité mais qui ne coïncide pas avec la présence d'une nation sur ce territoire et ne fait pas explicitement référence à l'aspect culturel qui caractérise l'objet d'analyse de Keating. Pour rendre compte de cette réalité, ce dernier préfère donc utiliser le concept de nation sans État.⁶⁶

⁶⁴ *Ibid.*, p. 442.

⁶⁵ *Ibid.*, p. 448.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 449.

Néanmoins, tous ne s'entendent pas sur ce point. C'est le cas du chercheur Alain-G. Gagnon pour qui le concept d'État-région est tout à fait adéquat pour parler du Québec car il fait référence à un territoire délimité sur lequel vit une communauté politique et culturelle qui s'identifie à l'État québécois. Pour Gagnon, contrairement à Keating, l'aspect identitaire est bien représenté dans le concept d'État-région. Malgré qu'ils ne s'entendent pas sur le choix des termes, ces deux auteurs adoptent la même grille d'analyse et rejettent le déterminisme économique du concept d'État-région tel que défini par Ohmae.

Pour conclure sur la position de Keating, celui-ci soutient que la mondialisation ramène les régions à l'avant-plan puisque celles-ci constituent un niveau plus approprié pour faire face à certaines situations engendrées par la mondialisation entre autres par rapport à des questions de développement économique, social ou culturel. Premièrement, la région représente une unité de production qui s'insère dans les nouveaux modèles de développement économique. C'est un espace où les industries ont la possibilité de diminuer leurs coûts de production grâce à l'interdépendance des entrepreneurs.⁶⁷ C'est aussi un lieu où peuvent se former, à cause de la proximité géographique, des réseaux informels entre entrepreneurs par exemple et qui favorisent la compétitivité des entreprises dans cette région. Le concept de capital social qui fait référence à la confiance et aux relations entre les individus et dont nous parlerons par la suite s'applique également très bien à la région puisqu'il implique une certaine proximité des valeurs et des intérêts qu'on peut retrouver dans certaines régions caractérisées par une identité particulière. Finalement, selon certains, c'est au niveau régional que doivent s'établir les institutions qui facilitent la concertation des acteurs puisque c'est là que la connaissance des problèmes et des solutions possibles est la meilleure, notamment pour des questions entourant le développement socioéconomique.⁶⁸

Ohmae, quant à lui, considère que les « États-nations sont devenus des unités opérationnelles artificielles, et même *chimériques (sic)*, dans une économie planétaire⁶⁹ » et que ce sont les États-régions qui sont les plus aptes à prendre la relève. La mondialisation ayant rendu presque désuètes les frontières des États-nations, c'est au niveau des régions que doit

⁶⁷ *Ibid.*, p. 445.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 446.

⁶⁹ Kenichi Ohmae, *De l'État-nation aux États-régions*, Paris, Dunod, 1996, p. 5.

maintenant se faire le développement économique car ces unités possèdent des caractéristiques qui les avantagent : « Ce qui définit ces états-régions n'est pas l'emplacement de leurs frontières politiques mais le fait que leur taille et leur échelle sont suffisantes pour en faire les véritables unités opérationnelles naturelles de l'économie planétaire contemporaine.⁷⁰ » Ces États-régions n'ont plus besoin de l'État-nation comme intermédiaire; ils peuvent agir directement sur leur propre développement économique. Selon Ohmae, les gouvernements centraux n'ont plus d'autre choix, ils doivent opter pour la décentralisation des pouvoirs vers les entités régionales qui génèrent des richesses : « Le seul espoir est de rompre avec les tendances centralisatrices post-féodales de l'époque moderne et de laisser le balancier économique s'écarter des nations pour revenir vers les régions – ou mieux, de l'y inciter.⁷¹ »

Dans ce mémoire, c'est le concept d'État-région tel que développé par Gagnon que nous choisirons d'utiliser. Nous le définissons comme une entité politique territorialement délimitée détenant une autonomie gouvernementale dans certains domaines sans toutefois posséder tous les pouvoirs d'un État souverain et représentant des gens ayant une identité commune distincte. Ce concept s'apparente à celui de nation sans État de Keating mais celui-ci porte à confusion puisque le Québec est doté d'un État, bien qu'il ne jouit pas de tous les pouvoirs d'un État-nation. Pour éviter cet écueil, David McCrone préfère utiliser le concept de nation incomplète (*understated nations*) car ce type de nation possède tout de même, jusqu'à un certain degré, les caractéristiques et responsabilités d'un État.⁷²

Finalement, d'autres auteurs comme Neil Brenner affirment que la mondialisation amène plutôt une reconfiguration des lieux de gouvernance dans laquelle les villes jouent des rôles de plus en plus diversifiés, notamment celui de la promotion du développement économique :

The intensification of global interspatial competition among cities and regions has also compromises traditional national industrial policies and led regional and local states to

⁷⁰ *Idem.*

⁷¹ *Ibid.*, p. 146.

⁷² David McCrone, « Understanding the Nation: The Scottish Question », dans Michel Seymour (dir.), *The Fate of the Nation-State*, Montréal, McGill-Queens's University Press, 2004, p. 217.

*assume increasingly direct roles in promoting capital accumulation on subnational scales.*⁷³

Plus particulièrement, ce sont les grandes villes, les villes globales comme certains les appellent⁷⁴, qui occupent ce rôle. Puisqu'on y retrouve une grande concentration de sièges sociaux d'entreprises multinationales et que les activités financières internationales y sont importantes, ces villes globales sont incontournables et une partie des rôles joués par l'État central y est transférée. Un peu à la manière de Ohmae pour la région, c'est la ville globale qui est la mieux placée pour assurer le développement dans un contexte d'économie mondialisée : « *The key feature of this newly emergent configuration of world capitalism is that cities – or more precisely, large-scale urbanized regions – rather than national territorial economies are its most fundamental geographical units.*⁷⁵ »

1.8 Identité et compétitivité

Le concept d'État-région tel que nous le définissons a l'avantage d'introduire le caractère identitaire propre à une région dans les modèles de développement économique et de mettre en lumière l'importance de la solidarité sociale qui peut découler de l'identité commune dans la croissance économique. Comme l'explique Keating :

[...] dans le nouvel ordre transnational, la culture, l'identité et la solidarité sociale peuvent accroître la compétitivité en créant un nouvel équilibre social [...] Ainsi, puisque les nouveaux modèles de systèmes régionaux de production exigent la confiance, la coopération et le partage des valeurs, on avance que les régions qui ont une forte identité historique peuvent aussi avoir un avantage concurrentiel.⁷⁶

Cette citation nous amène à comprendre pourquoi Keating affirme qu'il faut repenser « les postulats modernistes qui associent cultures minoritaires et sous-développement et qui opposent tradition et progrès⁷⁷ » et nous permet d'introduire le concept de capital social dans l'étude des déterminants du développement économique que j'aborderai dans la prochaine

⁷³ Neil Brenner, « Global Cities, 'Glocal' States », dans Neil Brenner et Roger Keil (dir.), *The Global Cities Reader*, Londres, New York, Routledge, 2006, p. 261.

⁷⁴ Saskia Sassen, *La ville globale*, Paris, Descartes & Cie, 1996, 530 p.

⁷⁵ Neil Brenner, « Global Cities, 'Glocal' States », p. 260.

⁷⁶ Michael Keating, « Nations sans États ou États régionaux? », p. 450.

⁷⁷ *Idem.*

section. Il s'agit selon moi d'une notion qui tient compte de facteurs non tangibles mais qui représentent néanmoins des avantages pour les collectivités qui détiennent une certaine quantité de capital social. Dans le cas du Québec ou d'autres États-régions, le nationalisme peut constituer un moyen d'accroître le niveau de capital social.

Peter Graefe adhère également à la conclusion de Keating quant au lien entre le nationalisme et la compétitivité d'une collectivité : « L'État-région détient ici une longueur d'avance sur l'État-nation. Non seulement il est plus près du milieu économique et de ses acteurs, mais il partage une identité commune.⁷⁸ » Selon lui, des facteurs non-quantifiables tels que la confiance, le niveau des connaissances, la cohésion sociale ou le capital social sont des éléments essentiels à l'établissement d'une économie forte.⁷⁹ Quant à la concertation sociale autour de l'élaboration de politiques de développement qui découle des pratiques néo-corporatistes, le nationalisme y joue un rôle non négligeable puisqu'elle nécessite la présence de réseaux sociaux, une certaine confiance et une solidarité entre les individus d'une société.

Dani Rodrik adopte lui aussi un point de vue similaire en soutenant que la cohésion sociale est un facteur déterminant dans la croissance économique. Dans une étude sur les déterminants du développement dans l'économie globalisée, cet auteur démontre que dans un contexte de libéralisation des échanges, une bonne gestion des conflits sociaux est essentielle pour qu'une société soit en mesure de faire face à la concurrence internationale : « *Societies that benefit the most from integration with the world economy are those that have the complementary institutions at home that manage and contain the conflicts that economic interdependence triggers.*⁸⁰ » Dès lors, il est nécessaire d'avoir des mécanismes de gestion des conflits sociaux et de redistribution de la richesse afin de prévenir l'exclusion et de trop grandes disparités socioéconomiques et conserver le niveau de cohésion sociale requis pour maintenir une bonne croissance économique.

⁷⁸ Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité : Le Québec peut-il gagner si les Québécois perdent? » dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 486.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 482.

⁸⁰ Dani Rodrik, « Globalization, Social Conflict and Economic Growth », Conférence Raul Prebisch de 1997, présentée à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), décembre 1997, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/global.PDF>, page consultée le 16 novembre 2007, p. 8.

Malgré tout, Graefe affirme qu'il y a des limites à demander à l'ensemble des citoyens de sacrifier leur intérêt personnel au nom de la solidarité sociale.⁸¹ Si des gens ont l'impression de faire des concessions sans jamais en bénéficier, à long terme, cela pourra avoir un impact négatif sur la cohésion sociale et sur la motivation des citoyens à continuer dans ce sens. On ne peut miser indéfiniment sur le nationalisme pour rassembler les citoyens autour d'un projet de développement. Ce projet doit avoir des retombées concrètes pour l'ensemble des citoyens, sinon, on risque de voir réapparaître à l'avant-plan les revendications de classes mises de côté pendant un temps au nom de la solidarité nationale. On ne pourra plus alors faire appel au sentiment nationaliste et demander encore et encore aux gens de se rassembler autour d'un projet de développement pour leur nation.

1.9 Le capital social

Le capital social est un concept dont la popularité a grimpé en flèche dans les dernières décennies. Le politologue Robert D. Putnam est certainement l'auteur qui a le plus contribué à faire connaître ce concept, notamment dans son célèbre ouvrage *Bowling Alone : The Collapse and Revival of American Community*⁸² qui portait sur le déclin du capital social aux États-Unis, ainsi que dans une étude comparative du développement économique du Nord et du Sud de l'Italie.⁸³ Cependant, d'autres auteurs avant lui en ont également parlé dans leurs travaux. On peut penser par exemple à Pierre Bourdieu ou à James Coleman.⁸⁴ Le capital social fait référence aux relations qui existent entre les individus d'une société donnée. La métaphore de la colle sociale (« *kind of sociological superglue*⁸⁵ ») offre une image plus concrète de ce qu'on entend par capital social. C'est quelque chose que l'on ne voit pas mais qui lie les individus. Le concept de capital social ne doit pas être confondu avec celui de capital humain qui fait plutôt référence à des caractéristiques et des connaissances

⁸¹ Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité », p. 503.

⁸² Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American community*, Simon and Schuster, New York, 2000, 541 p.

⁸³ Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993, 258 p.

⁸⁴ Voir Pierre Bourdieu et Loïc J. D. Wacquant, *An Invitation of Reflexive Sociology*, Chicago, University Press of Chicago, 1992, 332 p. et James S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass, Belknap Press of Harvard University Press, 1990, 993 p.

⁸⁵ Robert D. Putnam, *Bowling Alone*, p. 23.

propres à un individu donné. Quant au capital social, il s'agit plutôt d'une ressource qui appartient à l'ensemble des membres d'un réseau social et qui se mesure en termes d'intensité ou de quantité de contacts, de réseaux ou d'engagement social.⁸⁶ En ce sens, on peut considérer le capital social comme étant un bien public.⁸⁷ En effet, contrairement au capital humain ou au capital physique qui bénéficient principalement aux individus qui les possèdent, le capital social peut être utilisé par des individus qui ne participent pas nécessairement à sa création ou à son maintien.

Nous retiendrons la définition de Putnam qui définit ainsi le capital social: « *Social capital here refers to features of social organisation, such as trust, norms and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions.* »⁸⁸ Dans cette définition, on parle des caractéristiques que peut posséder une organisation sociale, qu'elle soit formelle ou informelle. Par exemple, cela peut être la famille, l'école, l'église, un club de sports, une association d'entrepreneurs, un syndicat et bien d'autres encore. Par ailleurs, ce sont des éléments tels que la confiance, les normes et les réseaux qui font en sorte que quelque chose de positif peut émerger. Comment cela fonctionne-t-il ? Les réseaux sociaux créent des liens entre les gens sur lesquels se construit la confiance et ils mettent en place des normes, implicites ou non, qui influencent le comportement de ses membres et qui ont pour effet de créer des attentes envers les autres membres. Le fait de ne pas se conformer à ces normes peut entraîner des conséquences négatives pour un individu qui l'incitent à les respecter, comme l'exclusion de ce membre par les autres membres d'un réseau.

Certains types de capital social ne sont pas nécessairement souhaitables parce qu'ils confinent des individus à un petit groupe et les empêchent de s'ouvrir à d'autres situations. C'est le cas notamment de groupes sociaux basés sur la race ou le genre qui peuvent confiner les membres dans un environnement très circonscrit et restreindre leur accès à d'autres

⁸⁶ Philip Cooke et David Wills, « Small Firms, Social Capital and the Enhancement of Business Performance Through Innovation Programmes », *Small Business Economics*, vol. 13, no 3, 1999, p. 223.

⁸⁷ James S. Coleman, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, 1988, p. S116.

⁸⁸ Robert D. Putnam, *Making Democracy Work*, p. 167.

réseaux sociaux. À cet égard, Putnam distingue deux types de capital social : « *bonding capital* » et « *bridging capital* ». ⁸⁹ Le premier fait référence aux réseaux qui font appel à une caractéristique identitaire commune, donc plus homogènes, comme par exemple la religion, l'âge, la proximité géographique. Le second, quant à lui, fait référence au capital qui provient des liens entre des gens de divers horizons tels qu'un regroupement d'entreprises d'un même secteur industriel comme le Conseil de l'industrie forestière du Québec ou encore un syndicat. L'équilibre entre les deux types de capital social est essentiel car ils répondent à des besoins différents. En effet, le premier type favorise la solidarité entre les membres du réseau alors que l'autre permet d'avoir accès à des ressources et de l'information qui se trouvent à l'extérieur de son cercle immédiat. ⁹⁰ Par conséquent, si l'État intervient pour favoriser la création du capital social, ses interventions doivent assurer un certain équilibre entre les politiques qui encouragent chaque type de capital social.

La question à savoir si l'État peut intervenir pour favoriser la création du capital social fait l'objet d'un débat au sein de plusieurs disciplines dont l'objet d'étude touche à ce concept : sociologie, psychologie, économie, criminologie, éducation, science politique, etc. En effet, le capital social a des répercussions sur divers aspects tels que la santé et le bien-être, le taux de criminalité, le rendement scolaire, l'innovation technologique ou le développement économique. ⁹¹ Dans le cadre de ce mémoire, il sera intéressant d'examiner son impact sur les deux derniers éléments car, selon les théoriciens du capital social, les réseaux sociaux constituent des atouts qui permettent à des gens de coopérer et d'améliorer leur sort, individuellement mais aussi collectivement. ⁹² Ce point de vue est également partagé par Michael E. Porter qui a beaucoup étudié la question des relations entre les entreprises d'un même secteur industriel ou « grappes industrielles » et les effets positifs sur sa croissance économique. ⁹³

⁸⁹ Robert D. Putnam, *Bowling Alone*, p. 22-23.

⁹⁰ *Idem.*

⁹¹ John Field, *Social Capital*, Routledge, Londres, 2003, p. 9.

⁹² *Ibid.*, p. 12.

⁹³ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990, 883 p.

1.10 Conclusion

Le portrait que nous dressons des positions théoriques au sujet des effets de la mondialisation sur les États et, plus particulièrement, sur leur souveraineté révèle des points de vue diversifiés. Certains, comme les auteurs d'orientation néo-gramscienne y voient une réelle menace à l'autonomie de l'État due à la préséance des lois du marché, véhiculées notamment par les institutions internationales, et aux transferts de certains pouvoirs vers de nouvelles entités comme les entreprises privées, par exemple. À l'autre extrême, les Réalistes ne croient pas que la souveraineté de l'État soit remise en cause par le processus de mondialisation et expliquent la tendance d'une majorité d'États à adopter un système politique de démocratie libérale par le fait qu'il s'agit, dans les circonstances, de la meilleure option pour survivre dans le système international.

Entre ces deux prises de position, on retrouve ceux pour qui l'État, bien qu'il ne soit pas dépassé, n'est plus en mesure d'assumer la totalité de ses fonctions. La mondialisation, selon ces auteurs, susciterait donc une reconfiguration des centres de gouvernance afin de mieux répondre à ses nouveaux défis. D'une part, pour les Libéraux et les Néolibéraux, c'est au niveau supra-étatique que doivent être repris une partie des pouvoirs de l'État. D'autre part, pour plusieurs auteurs dont Ohmae, Keating, Brenner et Sassen, les entités subétatiques sont beaucoup plus opérationnelles que l'État central pour répondre à certains besoins. Il est à noter toutefois que Ohmae est une exception car il considère que l'État-nation est mort et qu'il a été remplacé par l'État-région. Pour Keating, c'est la nation sans État qui constitue l'acteur subétatique ayant la capacité de jouer une partie des rôles de l'État-nation mais il ne rejette pas pour autant ce dernier en tant que figure d'autorité légitime. Du côté de Brenner et Sassen, c'est plutôt la ville globale qui a repris une part des pouvoirs de l'État. De notre côté, pour les raisons que nous avons déjà exprimées, nous utiliserons le concept d'État-région tel que le définit Gagnon tout en adoptant le point de vue de Keating quant au fait que cet acteur subétatique est mieux enclin à jouer certains rôles de l'État-nation.

Notre position par rapport à ce débat se situe entre ceux pour qui la mondialisation restreint la souveraineté de l'État et ceux pour qui elle entraîne un besoin de gouvernance au niveau subétatique. Nous croyons effectivement qu'en matière de politique économique, les États

sont contraints à agir à l'intérieur de balises dictées par les institutions internationales et par le contexte économique international, et que, dans une certaine mesure, il est nécessaire qu'ils le fassent s'ils désirent assurer leur développement socioéconomique.

Nous croyons cependant que certains États possèdent des atouts qui leur permettent de mieux réussir tout en faisant face à ces contraintes. La revue de la littérature a permis de faire ressortir des points fort intéressants quant au potentiel de l'État-région dans la conjoncture internationale actuelle sur lesquels nous fondons notre position. Selon plusieurs auteurs que nous avons étudiés, les caractéristiques des petits États (et de l'État-région avec qui il partage dans certains cas des traits comme la taille et, dans certains cas, la présence d'une identité commune) en font une unité territoriale bien adaptée et compétente pour répondre aux défis de la mondialisation. Nous pouvons penser aux écrits de Katzenstein sur le succès des petits États européens dans un contexte de libéralisation des échanges et à ceux de Linda Weiss concernant les petits États asiatiques au sein desquels l'appareil étatique a développé tout un réseau de relations qui lui permettent de mettre en place, en collaboration avec divers groupes de la société civile, des mécanismes efficaces pour faire face aux pressions économiques extérieures. Ces deux auteurs font référence aux pratiques néocorporatistes que l'on retrouve dans certains pays et qui font en sorte que ceux-ci réussissent mieux dans un contexte de mondialisation. Bien que la nation sans État dont parle Keating ne partage pas toutes les caractéristiques d'un État souverain, celle-ci est, selon ce dernier, bien placée pour répondre aux défis de la mondialisation, entre autres à cause de la plus grande facilité à y instaurer des relations de type néocorporatiste. Les recherches de ces auteurs viennent donc appuyer le fait que la mondialisation ne provoque pas inévitablement un besoin de se rallier à un plus grand ensemble et qu'au contraire, ceux qui sont plus petits ont souvent un avantage par rapport aux plus grands.

Le concept de capital social s'intègre bien dans notre réflexion car il permet d'introduire les facteurs sociaux dans l'étude des éléments qui favorisent le développement socioéconomique. Justement, les petits États, à cause des liens étroits qui peuvent s'y tisser plus aisément, ont davantage de chances de posséder de bonnes réserves de capital social. Sans nécessairement y faire directement référence, des auteurs dont nous avons traité se

rapprochent de cette grille d'analyse. C'est le cas de Rodrik qui considère qu'une bonne gestion des conflits sociaux est essentielle à la croissance économique. Quant à Gagnon et Graefe, c'est plutôt la notion de cohésion sociale qu'ils utilisent mais qui rejoint, selon nous, certains aspects du capital social. Dans le même ordre d'idées, la confiance entre les individus d'une société revient plusieurs fois dans la revue de la littérature.

Puisque l'harmonie sociale est essentielle à la croissance économique, il nous semble intéressant d'explorer les conditions qui favorisent son implantation dans une société. Plus précisément, comme Graefe le mentionne, l'identité commune peut être le catalyseur d'un bon climat social et peut même favoriser une plus grande collaboration entre les divers groupes sociaux. Dans le cadre du débat sur la souveraineté du Québec, ces points de vue théoriques alimentent les discussions et offrent un angle d'analyse qui nous apparaît fort pertinent. En effet, cela nous permet de répondre à ceux qui soutiennent que la souveraineté politique du Québec est un projet dépassé parce que la mondialisation emprisonne dorénavant les États dans un cadre d'action d'orientation néolibérale. De plus, cela fait ressortir les atouts que possède déjà le Québec et qu'il serait en mesure d'exploiter encore davantage s'il disposait de tous les pouvoirs d'un État souverain. Avant d'explorer plus en profondeur cette piste de réflexion, penchons-nous maintenant sur les contraintes que la mondialisation fait peser sur les États et sur leur souveraineté.

CHAPITRE II

LES CONTRAINTES DE LA MONDIALISATION

2.1 Introduction

Nous avons vu que, pour quelques-uns, la mondialisation entraînait son lot de contraintes auxquelles les États doivent faire face. Nous verrons maintenant quelles sont, concrètement, les conséquences de la mondialisation qui restreignent l'action des États. Certaines de ces contraintes s'exercent directement sur les États et les poussent à adapter leurs politiques publiques pour satisfaire à ces exigences. C'est le cas des institutions internationales qui régissent le commerce mondial et le système économique international comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le Fonds monétaire international (FMI) dont nous parlerons dans ce chapitre. L'apparition de blocs commerciaux régionaux est un autre type d'institution internationale qui impose des contraintes aux États. Puisque c'est le cas du Québec qui nous intéresse plus particulièrement, nous observerons jusqu'à quel point les dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) limitent l'autonomie des États membres. Les contraintes des institutions internationales feront donc l'objet de notre analyse en première partie de ce chapitre.

Même si le Québec n'est pas un État souverain, il est pertinent d'évaluer l'ampleur des contraintes auxquelles il serait soumis si, dans l'avenir, la nation québécoise choisissait cette voie politique. Tout comme d'autres nouveaux États qui ont vu le jour au cours des dernières années, il ne fait pas de doute que le Québec solliciterait son adhésion aux institutions internationales que nous étudierons dans le présent chapitre. Pour le FMI et l'OMC, des organisations universelles, l'adhésion du Québec n'est pas vraiment remise en cause à moyen terme. Quant à l'ALÉNA, il serait nuisible pour les pays membres d'exclure le Québec de l'accord car ils se priveraient ainsi de son territoire comme marché d'exportation.

D'un autre côté, la mondialisation a amené les États à se lancer dans une course à la compétitivité afin d'assurer le développement socioéconomique de leur territoire. En ouvrant les frontières au commerce, la mondialisation fait en sorte que les entreprises sont maintenant en compétition avec des entreprises de partout dans le monde et non plus seulement avec les entreprises locales. Afin d'encourager la compétitivité de leurs entreprises, les États ont développé des stratégies nouvelles qui leur permettent de jouer un rôle actif dans la promotion de leur économie locale tout en respectant les règles du commerce international. L'impératif de compétitivité qu'engendre la mondialisation se traduit principalement par des politiques publiques de soutien à l'innovation et à la recherche et développement. Dans la seconde partie du présent chapitre, nous examinerons les positions théoriques qui soutiennent le choix de miser sur l'innovation pour favoriser la croissance économique. Nous regarderons aussi sous quelle forme peut se présenter l'innovation et les points de vue sur les conditions qui favorisent son apparition. Pour terminer, nous examinerons comment le Québec et le Canada ont intégré une stratégie d'innovation dans leurs politiques publiques.

2.2 Les pressions des institutions internationales

2.2.1 Le Fonds monétaire international

La mission du Fonds monétaire international consiste à assurer la stabilité du système économique international. Son mandat comporte deux principaux volets dont le premier est celui de prêter de l'argent aux pays les plus pauvres et de les appuyer dans le redressement de leur économie nationale. Le second volet de son mandat est celui de surveiller les politiques économiques et les régimes de change des pays membres.

Surtout connu pour son rôle de bailleur de fonds auprès des pays en développement, le FMI n'octroie toutefois pas de prêts sans poser ses conditions : ces pays doivent effectivement mettre en place des programmes d'ajustement structurel. C'est à travers ces programmes que le FMI propose des solutions de redressement économique aux pays en développement. Les

programmes d'ajustement structurel sont cependant fortement critiqués par plusieurs pour leurs effets dévastateurs aux niveaux économique et social dans les pays qui les adoptent.⁹⁴

Les principales mesures proposées par ces programmes ont été réunies en 1990 par John Williamson sous l'expression de « Consensus de Washington » qui résume l'ensemble des positions des grandes institutions financières internationales (Banque mondiale et FMI) et du Département du Trésor américain en ce qui a trait aux politiques économiques devant être mises en place dans les pays aux prises avec des difficultés économiques. Le Consensus de Washington propose un programme de réformes en dix points, d'abord formulé à l'intention des pays d'Amérique latine et qui a par la suite été appliqué à l'ensemble des pays en développement, qui consistent en la libéralisation des échanges commerciaux, l'ouverture aux investissements étrangers, la réduction d'impôt, l'atteinte d'un équilibre budgétaire par une diminution des dépenses publiques, notamment dans le domaine social, l'éducation, la santé ou la fonction publique, et la privatisation des entreprises d'État.⁹⁵ Si les objectifs visés sont justement d'améliorer le sort des populations locales, le niveau de développement de ces pays n'est pourtant pas assez soutenu pour qu'ils puissent faire face à la concurrence extérieure.⁹⁶ Par ailleurs, les coupures dans les dépenses publiques affectent directement le niveau de vie des populations puisqu'elles touchent particulièrement les secteurs de la santé, de l'éducation et de la protection sociale. À la lumière de ces éléments, il est évident que les programmes d'ajustement structurel qui accompagnent les prêts du FMI affectent la souveraineté des pays qui les reçoivent puisque ceux-ci sont forcés d'adopter des orientations

⁹⁴ Plusieurs études étayant cette thèse ont été publiées. Pour une revue des effets des programmes d'ajustement structurel en Amérique latine, voir Douglas S. Massey, Magaly R. Sanchez et Jere R. Behrman, « Of Myths and Markets », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 606, no 1, 2006, p. 8-31. Pour des exemples des conséquences observées en Afrique, voir George Caffentzis, « Neoliberalism in Africa, Apocalyptic Failures and Business as Usual Practices », *Turkish Journal of International Relations*, vol. 1, no 3, 2002, p. 89-104.

⁹⁵ John Williamson, « What Washington Means by Policy Reform » dans John Williamson (dir.) *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, DC, Institute for International Economics, 1990.

⁹⁶ Plusieurs auteurs soutiennent que les mesures pour libéraliser les échanges peuvent être bénéfiques pour un pays, en autant que celui-ci ait atteint un niveau de développement suffisant pour affronter la compétition extérieure. Cette théorie est appelée la « thèse de l'industrie naissante » (*Infant industry argument*). Selon Ha-Joon Chang, les industries des pays développés ont d'abord été soutenues par les gouvernements avant d'être en mesure de faire face à la compétition internationale et on devrait donner la même chance aux pays en développement. Voir Ha-Joon Chang, « Kicking Away the Ladder: The "Real" History of Free Trade », *Foreign Policy in Focus*, décembre 2003, p. 1-20.

de politique économique particulières pour continuer à recevoir les versements de leur prêt.⁹⁷

Le second volet du mandat du FMI, soit celui de surveiller l'évolution du système économique international, est moins connu que le premier mais constitue tout de même une part importante de ses fonctions. En vertu de l'article IV des statuts du FMI, chaque État membre s'engage à adopter les normes de l'organisation en matière de politique de change et de politique économique et à fournir les données statistiques s'y rapportant. La Décision sur la surveillance bilatérale adoptée en juin 2007 vient compléter et remplacer celle de 1977 qui portait uniquement sur la surveillance des politiques de change en ajoutant le mandat de surveillance des politiques économique et financière des pays membres. Chaque année, dans le cadre de ce mandat de surveillance, les politiques financières et budgétaires des pays membres sont scrutées à la loupe par un groupe d'experts qui émet un rapport dans lequel on retrouve un bilan de la situation économique et des recommandations quant aux orientations de politique économique qui devraient être adoptées dans une optique de maintien de l'équilibre du système économique international. Ce mécanisme de surveillance vise notamment à s'assurer que les États ne manipulent pas les taux de change dans le but de se conférer un avantage compétitif face aux autres États ou de rétablir l'équilibre de sa balance des paiements, et que les politiques économiques favorisent la stabilité des prix et n'aient pas d'effet négatif sur la situation économique dans d'autres pays.⁹⁸ D'après une étude de Bessma Momani sur les recommandations du FMI à l'endroit du Canada entre les années 1999 et 2005, les politiques préconisées par cette organisation internationale sont largement teintées par les idées du Consensus de Washington :

⁹⁷ Les prêts du FMI sont octroyés en plusieurs versements selon un processus nommé « échelonnement des décaissements » qui vise à s'assurer que le pays bénéficiaire respecte son engagement à mettre en place les mesures proposées dans le programme d'ajustement structurel élaboré à son attention

⁹⁸ Fonds monétaire international, *Fiche technique : La surveillance du FMI*, en ligne, <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/surv.htm>, page consultée le 3 octobre 2007.

[...] *the Fund's prescribed policies were consistent with the neoliberal Washington Consensus: strict monetary and fiscal policy, flexible exchange rate, maintaining low inflation rates, deficit reduction through restricting government spending (even on social services like health care and employment insurance), reducing personal and corporate income taxes, and trade liberalization.*⁹⁹

Cependant, selon Momani, cet exercice de surveillance est surtout conduit par souci d'équité envers tous les pays membres : « *The IMF also conducts these annual consultations with industrialized countries such as Canada to preserve the image of universality. In other words, all members' economic and financial policies are scrutinized and monitored equally to preserve a facade of member equality.*¹⁰⁰ » Dans les faits, le FMI ne dispose pas de moyens contraignants qui lui permettent d'imposer ses recommandations aux pays qui n'empruntent pas d'argent. Ayant analysé les recommandations du FMI et les politiques mises de l'avant par le Canada par la suite entre les années 1999 et 2005, Momani fait remarquer que très peu de ces propositions ont effectivement été prises en compte dans le choix des politiques publiques : c'est seulement en ce qui a trait aux réductions d'impôt sur le revenu des entreprises et des particuliers et de la libéralisation du secteur des textiles que l'on retrouve une correspondance entre les politiques canadiennes et les propositions du FMI.¹⁰¹ Finalement, à la suite des entrevues avec des fonctionnaires du ministère des Finances du Canada, Momani fait ressortir que les recommandations du Fonds s'appliquent souvent difficilement au contexte politique canadien (par exemple, à cause du partage des compétences entre le gouvernement fédéral et les provinces) ou sont tout simplement politiquement inconcevables à cause des coûts socioéconomiques qui seraient engendrés.¹⁰²

Malgré que les gouvernements canadiens qui se sont succédés ne se soient pas conformés systématiquement aux politiques prescrites par le FMI, il semble qu'on ait entrepris un virage dans cette direction au cours des années 1990. Ce changement de cap n'est toutefois pas dû

⁹⁹ Bessma Momani, « Assessing the Utility of, and Measuring Learning from, Canada's IMF Article IV Consultations », *Revue canadienne de science politique*, vol. 39, no 2, juin 2006, p. 259.

¹⁰⁰ *Ibid.*, p. 250.

¹⁰¹ *Ibid.*, p. 264.

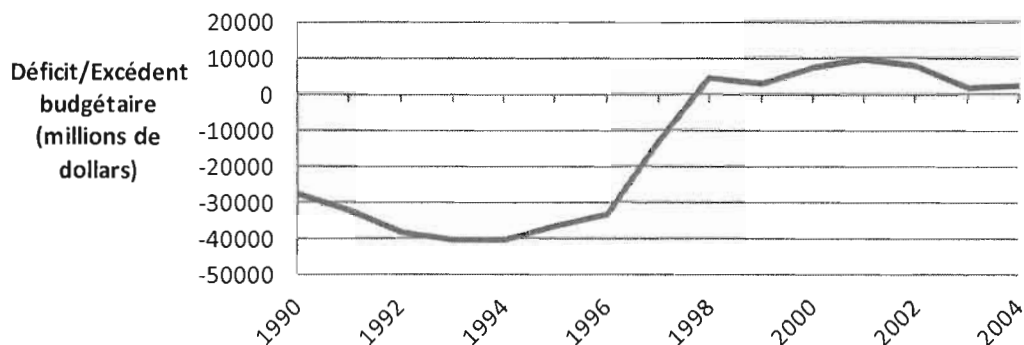
¹⁰² Par exemple, le FMI proposait une réforme du régime d'assurance emploi fédéral et suggérait de cesser les prestations aux travailleurs saisonniers mais le gouvernement s'y est toujours refusé en invoquant les impacts négatifs que cela pourrait occasionner, notamment pour les pêcheurs des Maritimes et l'ensemble de cette région. Voir Bessma Momani, « Assessing the Utility », p. 264.

aux pressions du FMI ; il s'agit plutôt d'un choix rationnel. En effet, le Canada ne pouvait laisser les finances publiques dans l'état lamentable dans lequel elles se trouvaient et continuer à augmenter indéfiniment la taille de sa dette publique en maintenant le déficit au niveau des années fastes du gouvernement de Trudeau au cours des années 1970.¹⁰³ Les orientations du budget du gouvernement canadien de 1995 illustrent ce virage : réduction de la taille de la fonction publique, privatisation et commercialisation des opérations gouvernementales, diminution des subventions aux entreprises, réduction des dépenses ministérielles, etc.¹⁰⁴ Les budgets des années suivantes suivent eux aussi cette même tendance. L'analyse de l'évolution du déficit entre les années 1990 et 2006 montre que le gouvernement du Canada a effectivement entrepris de réduire le déficit. Alors que le budget était déficitaire de 28 milliards de dollars en 1990, la situation a été renversée au cours des années qui ont suivi, enregistrant un surplus de 11 milliards de dollars en 2006. Les graphiques 2.1 et 2.2 démontrent qu'alors que le Canada a enregistré des surplus budgétaires considérables, ce sont les provinces qui en ont largement fait les frais puisque qu'on observe une réduction drastique des transferts fédéraux vers les provinces au cours des mêmes années.

¹⁰³ Entre 1971 et 1978, le déficit budgétaire du Canada a bondi de 1600 % (!), passant de 780 millions de dollars à 5,7 milliards de dollars. À la suite de l'intervalle de 8 mois pendant lesquels les Conservateurs de Joe Clark ont été au pouvoir en 1979-1980, les Libéraux de Trudeau sont reportés au pouvoir et les dépenses reprennent de plus belle. Au cours de l'année financière 1984-1985, le déficit atteint les 38 milliards de dollars, son plus haut niveau dans l'histoire du Canada, représentant 8,6 % du PIB. La dette publique nette se chiffre alors à 199 milliards de dollars, dix fois plus qu'en 1971. Le tableau de l'appendice A reprend en partie les données statistiques du budget de 1990 où l'on retrouve une excellente rétrospective des finances publiques canadiennes, de 1926 à 1989. Voir Ministère des Finances du Canada, *Budget 1990*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 20 février 1990, p. 145-163.

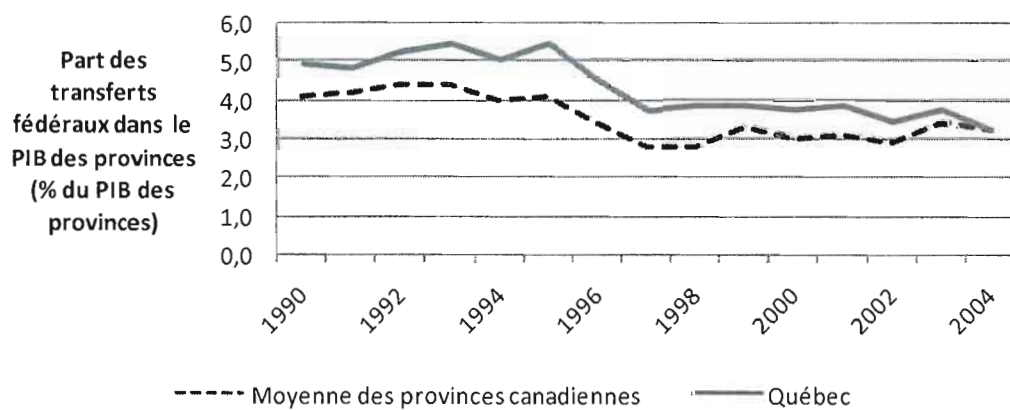
¹⁰⁴ Ministère des Finances du Canada, *Discours du Budget 1995*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 27 février 1995.

Graphique 2.1
Déficit / Excédent budgétaire du Canada
(1990-2004)



Source : Statistique Canada, *Tableau 385-0002 : Recettes et dépenses de l'administration publique générale fédérale, des administrations publiques générales provinciales et territoriales*, en ligne, www.statcan.ca, page consultée le 27 septembre 2007.

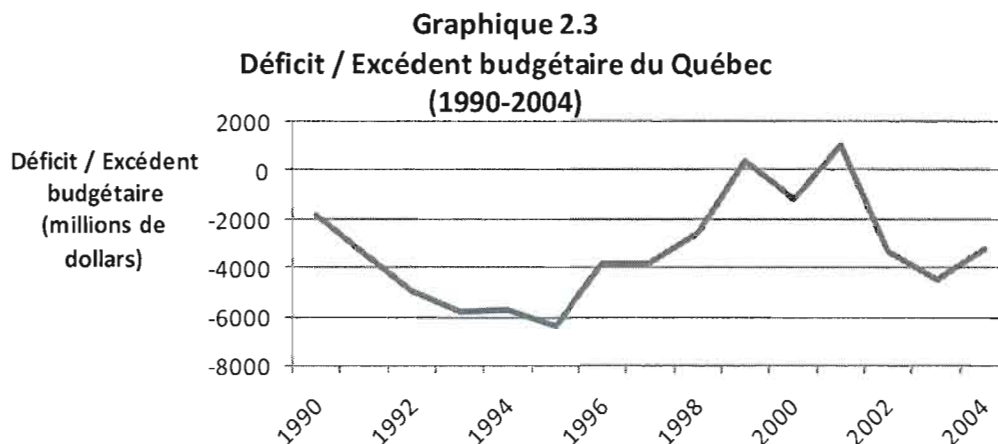
Graphique 2.2
Part des transferts fédéraux dans le PIB des provinces
(1990-2004)



Source : Institut de la statistique du Québec – Secrétariat aux affaires intergouvernementales canadiennes, *Tableau statistique canadien*, en ligne, www.saic.gouv.qc.ca/publications/tsc.htm, page consultée le 27 septembre 2007.

Au Québec, le déficit zéro a été atteint pour la première fois depuis 40 ans en 1999. Cependant, les surplus enregistrés ne sont pas aussi importants que ceux enregistrés par le

gouvernement fédéral et le portrait s'avère fort différent pour ce qui est de la balance budgétaire du Québec. Le graphique 2.3 montre une évolution en dents de scie oscillant entre déficit et surplus budgétaire.



Source : Statistique Canada, *Tableau 385-0002 : Recettes et dépenses de l'administration publique générale fédérale, des administrations publiques générales provinciales et territoriales*, en ligne, www.statcan.ca, page consultée le 27 septembre 2007.

Quant aux réductions d'impôt, certaines mesures en ce sens ont été proposées dans les budgets, que ce soit au niveau du fédéral ou au niveau provincial québécois. D'emblée, on remarque le penchant fort explicite du gouvernement du Canada pour les mesures que propose le FMI :

Point central de la stratégie financière du gouvernement, les économies budgétaires ont été fondées sur la compression des dépenses plutôt que sur l'augmentation des recettes fiscales.

Les recherches menées au Canada et ailleurs dans le monde, comme celles du Fonds monétaire international, ont indiqué que les réductions budgétaires fondées sur la réduction des dépenses, plutôt que sur l'augmentation des recettes, constituent un meilleur moyen de susciter la croissance et d'en arriver à une amélioration durable de la situation financière.¹⁰⁵

¹⁰⁵ Ministère des Finances du Canada, *Budget 1997 : Bâtir l'avenir pour les Canadiens*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 18 février 1997, p. 50.

Au niveau du gouvernement canadien, dès le budget de 1995, on n'annonce aucune augmentation d'impôt sur le revenu des particuliers et on adopte par la suite, en 1998, une politique d'allègement fiscal qui vise principalement les personnes à faible ou moyen revenu. Le 14 décembre 2000, le gouvernement canadien annonçait des réductions d'impôt de 100 milliards de dollars étalées sur cinq ans. Ces réductions d'impôt ont touché principalement l'impôt sur le revenu mais ont aussi pris la forme de différents programmes de crédits d'impôt ciblant des clientèles particulières (parents, entreprises, etc.) Au cours de l'année 2006, le gouvernement a réduit la taxe de vente de 7 % à 6 %, ce qui représente pour les consommateurs une économie de 9 milliards de dollars en impôt indirect.¹⁰⁶ Ces quelques exemples témoignent bien de la volonté du gouvernement canadien de réduire le fardeau fiscal des citoyens et des entreprises privées.

Quant au gouvernement du Québec, nous avons constaté que sa marge de manœuvre est beaucoup plus limitée que celle du Canada puisque ses surplus budgétaires sont sensiblement moins importants. Tout de même, en atteignant la cible du déficit zéro lors de l'exercice financier 1998-1999, le gouvernement de Lucien Bouchard a réussi à dégager des surplus suffisants pour annoncer des réductions d'impôt sur le revenu des particuliers de 850 millions de dollars et une diminution de 37 % de la taxe sur la masse salariale, représentant ainsi une réduction de l'impôt des entreprises de 225 millions pour l'année 2000-2001 et de 300 millions pour l'année suivante.¹⁰⁷ Le budget 2000-2001 annonçait d'autres réductions d'impôt qui s'élevaient à 4,5 milliards de dollars sur cinq ans.¹⁰⁸ Au cours des années qui ont suivi, le gouvernement du Québec a continué dans la voie de la réduction d'impôt. Par exemple, pour l'exercice financier 2004-2005, on annonçait une réduction des impôts d'un

¹⁰⁶ Gouvernement du Canada, *Réduction de la TPS*, en ligne, www.tps.gc.ca, page consultée le 14 octobre 2007.

¹⁰⁷ Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 1998-1999*, Québec, Les Publications du Québec, 31 mars 1998.

¹⁰⁸ Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 2000-2001*, Québec, Les Publications du Québec, 14 mars 2000.

milliard de dollars¹⁰⁹ et l'on retrouve également d'autres réductions dans les budgets des années suivantes.

Comme pour les programmes d'ajustement structurels, la surveillance qu'exerce le FMI sur ses États membres semble représenter une forme de perte de souveraineté pour ces derniers. Cependant, nous avons pu constater que le Canada n'a pas nécessairement adopté toutes les suggestions du FMI et que cette organisation n'a pas le pouvoir d'exercer une réelle contrainte sur les pays qui n'empruntent pas d'argent. Les États, sauf quand ils doivent emprunter à la Banque mondiale pour remettre leur économie nationale sur les rails, gardent leur souveraineté et ce sont toujours eux qui ont le dernier mot en bout de ligne. Par conséquent, il est faux de croire que tous les États sont contraints par les normes mises de l'avant par le FMI et que la perte de souveraineté est réelle. Au contraire, la souveraineté étatique est très peu affectée par cette organisation.

2.2.2 L'Organisation mondiale du commerce

L'action de l'Organisation mondiale du commerce vient compléter celle du FMI et de la Banque mondiale, dont les mandats touchent l'aspect financier de la coopération économique internationale, en se chargeant de son aspect commercial. Créée en 1995 à la suite du Cycle de l'Uruguay¹¹⁰, l'OMC est issue de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT : *General Agreement on Tariffs and Trade*) qui gère le commerce des marchandises. Le mandat de l'OMC s'étend aux échanges de services et à la propriété intellectuelle. Les règles commerciales de l'OMC sont fondées sur le principe de non-discrimination quant au pays d'origine. Ainsi, la clause de la nation la plus favorisée que l'on retrouve à l'article I du GATT implique que chaque État s'engage à offrir le même tarif à tous les pays membres de

¹⁰⁹ Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 2004-2005*, Québec, Les Publications du Québec, 30 mars 2004.

¹¹⁰ Les accords multilatéraux se font lors de cycles de négociations. Depuis la création du GATT en 1948, huit cycles de négociations ont eu lieu et le neuvième, le Cycle de Doha, est présentement en cours. Chaque ronde de négociation aborde des questions particulières ou porte sur la libéralisation commerciale d'un ou plusieurs secteurs d'activité en particulier. L'objectif ultime est de supprimer graduellement les obstacles au commerce.

l'OMC.¹¹¹ Quant à la clause du traitement national, il s'agit d'offrir le même traitement à toutes les entreprises, peu importe le pays d'origine. De ce fait, un État membre est tenu d'offrir les mêmes avantages à toutes les entreprises sur son territoire, comme par exemple des exemptions d'impôt ou des subventions à la recherche et développement.¹¹² La principale fonction de cette organisation est de faire la promotion du libre-échange en réduisant progressivement les barrières au commerce au fil des rondes de négociations. On cherche à transformer en mesures tarifaires les mesures non-tarifaires comme les quotas d'importation ou encore les subventions aux entreprises nationales pour ensuite réduire petit à petit les tarifs douaniers et tendre vers la libéralisation complète du commerce à l'échelle mondiale. En outre, l'OMC joue le rôle d'arbitre lorsque surviennent des différends entre les États membres. Un État qui estime avoir subi des préjudices parce qu'un autre État n'a pas respecté les règles peut porter sa cause devant l'Organe de règlement des différends de l'OMC.

Au niveau de la réduction des tarifs douaniers, les négociations à l'OMC semblent avoir porté fruit : les droits de douanes perçus sur les produits industriels sont passés de 6,3 % à 3,8 % en moyenne, ce qui représente une diminution de 40 % depuis la fin du Cycle de l'Uruguay.¹¹³ Les statistiques sur le commerce international depuis le début des années 1990 démontrent clairement une augmentation du commerce international du Canada et du Québec. Selon une étude de Statistique Canada, les exportations canadiennes représentaient 25,8 % de son produit intérieur brut (PIB) en 1992 et 41,9 % en 1998 tandis que les importations totales canadiennes sont passées pour 26,2 % du PIB à 40,4 % du PIB pour les mêmes années.¹¹⁴ Après les États-Unis qui constituent le principal partenaire commercial du Canada, le Japon, le Royaume-Uni, le Mexique, l'Allemagne sont les autres principaux partenaires commerciaux du Canada, autant pour les exportations que pour les importations. Notons que les importations en provenance de la Chine ont effectué un bond alors qu'elles sont passées

¹¹¹ *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* (GATT de 1947), signé le 30 octobre 1947 (entrée en vigueur : 30 juin 1948), article I.

¹¹² *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, article II.

¹¹³ Organisation mondiale du commerce, *Comprendre l'OMC*, en ligne, http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/understanding_f.pdf, page consultée le 17 octobre 2007, p. 25.

¹¹⁴ Statistique Canada, *Le commerce interprovincial et international au Canada : 1992-1998*, Ottawa, ministère de l'Industrie, no 15-546-XPE, 2000, p. 24-25.

de 1,7 % à 8,7 % entre 1992 et 2006.¹¹⁵ Pour le Québec, la situation est semblable. Nous y reviendrons plus en détails lorsque nous traiterons de l'ALÉNA.

Pour plusieurs, même si les obligations auxquelles doivent se soumettre les États sont le fruit d'accords négociés par chacun des États membres, l'OMC restreint leur marge de manœuvre décisionnelle car beaucoup de secteurs d'activités sont maintenant soumis aux règles en vigueur à l'OMC.¹¹⁶ En effet, lors du Cycle de l'Uruguay qui a donné naissance à l'OMC, « les négociations portaient sur presque tous les domaines d'échanges, des brosses à dents aux bateaux de plaisance, des activités bancaires aux télécommunications, des gènes du riz sauvage aux traitements du sida.¹¹⁷ » En plus du commerce des biens qui faisaient déjà l'objet d'une déréglementation avec le GATT, les règles du libre-échange allaient dorénavant s'appliquer au commerce des services avec l'adoption de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) en 1994. Selon l'article I de l'AGCS, tous les services sont touchés par l'accord, à l'exception des « services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental », ceux-ci étant définis comme « tout service qui n'est fourni ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services. »¹¹⁸ Ensuite, c'est à chaque État d'identifier les secteurs qu'il souhaite ouvrir à la concurrence internationale et soumettre aux règles de l'AGCS. Finalement, outre les biens et les services, les accords de l'OMC réglementent la propriété intellectuelle (brevets, dessins industriels, noms de marque, droits d'auteur) et les mesures anti-dumping.

Auparavant régi par l'Arrangement multifibres (AMF) qui établissait des quotas d'importation, le secteur des textiles a graduellement été libéralisé sur une période d'ajustement de dix ans après l'entrée en vigueur de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) issu des négociations du Cycle de l'Uruguay. Source de nombreuses divergences entre les pays membres, l'abolition complète des contingents d'importation a

¹¹⁵ Industrie Canada, *Données sur le commerce en direct*, en ligne, http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/frndoc/tr_homep.html, page consultée le 17 octobre 2007.

¹¹⁶ Voir notamment David Held et Anthony McGrew, « Globalization and The End of the Old Order? Globalization and the Prospects for World Order », dans Tim Dunne, Michael Cox et Ken Booth, *The eighty years' crisis: international relations 1919-1999*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p. 229.

¹¹⁷ Organisation mondiale du commerce, *Comprendre l'OMC*, p. 18.

¹¹⁸ *Accord Général sur le Commerce des Services*, Article I.

pourtant eu lieu en 2005. Devant la forte concurrence des pays comme la Chine, l'Indonésie ou le Bangladesh qui profitent d'une main-d'œuvre locale bon marché, l'industrie des textiles dans les pays occidentaux a dû s'adapter rapidement et tenter de trouver de nouveaux créneaux afin d'acquérir un avantage comparatif devant ses concurrents asiatiques.

Comme pour le secteur des textiles, celui de l'agriculture fait actuellement l'objet d'intenses négociations dans le cadre des négociations du Cycle du développement de Doha lancé en 2001. Plus particulièrement, ce sont les négociations autour de la libre circulation des produits de l'agriculture qui se trouvent présentement dans l'impasse alors que les pays en développement doivent négocier avec des acteurs commerciaux importants comme les États-Unis et l'Union européenne qui subventionnent largement leur secteur agricole et qui, de leur côté, font face au puissant lobby de l'agriculture qui exerce une forte pression en faveur du maintien des mesures protectionnistes. À cet effet, les États-Unis et l'Union européenne ont tous deux modifié leur législation afin de satisfaire aux critères de l'Accord sur l'agriculture (AsA) en transformant leurs subventions directes à l'exportation en subventions permises par l'AsA. Pour les pays en développement, il est difficile d'accepter de négocier avec ces deux superpuissances commerciales lorsqu'elles demandent des concessions aux pays en développement alors qu'elles continuent à offrir de généreuses subventions aux agriculteurs à travers la loi sur l'agriculture (Farm Bill) aux États-Unis et la Politique agricole commune dans l'Union européenne.¹¹⁹ Les pays en développement ne peuvent pas faire concurrence à ces producteurs agricoles et l'État ne peut pas non plus offrir des subventions aussi généreuses que leurs partenaires américain et européens pour compenser le déséquilibre. De leur côté, les États-Unis et l'Union européenne n'accepteront de réduire leurs subventions qu'à condition d'obtenir des concessions de la part des pays en développement dans le secteur des services.¹²⁰

Si l'échéance initiale avait été fixée au 1^{er} janvier 2005 pour ensuite être repoussée officieusement à la fin de l'année 2006, les négociations du Cycle de Doha font toujours du surplace et les points de litige semblent encore loin d'être résolus. Même si l'on n'a pas

¹¹⁹ Miguel Rodríguez Mendoza, « L'OMC, les négociations de Doha et les pays en voie de développement », *Quaderns del CAC*, no 14, septembre-décembre 2002, p. 80.

¹²⁰ Éric Desrosiers, « OMC et ZLEA: le rendez-vous manqué », *Le Devoir*, 29 décembre 2004, p. B1.

encore annoncé l'échec des négociations du Cycle de Doha, l'atteinte d'un règlement s'avère de plus en plus invraisemblable puisque la procédure du *Fast Track negotiating authority* qui donnait au Président américain le pouvoir de négocier des accords internationaux et de les faire approuver ou désapprouver par le Congrès sans que ce dernier puisse effectuer d'amendements est venue à échéance le 1^{er} juillet 2007 dernier et n'a pas été renouvelée par le Congrès à majorité démocrate. On imagine alors facilement que, si une entente intervient à l'OMC, les chances qu'elle soit acceptée tel quel au Congrès sont bien minces.

Malgré l'étendue des secteurs qui sont maintenant assujettis aux règles de l'OMC, il existe certains mécanismes qui permettent d'exclure des accords des secteurs d'activités particuliers. Par exemple, il est possible d'invoquer des raisons de sécurité nationale pour justifier l'exclusion d'un secteur d'activité lié par les accords de l'OMC. Cependant, comme le fait remarquer Linda Weiss, dans ce cas précis, cette disposition laisse place à une interprétation assez large de ce qui affecte la sécurité d'un pays et les États peuvent facilement l'invoquer pour exclure des secteurs qu'ils souhaitent protéger de la concurrence internationale.¹²¹

Néanmoins, il demeure que les États sont liés par les accords de l'OMC et que le fait de ne pas les respecter risquerait d'entraîner de trop grands coûts pour plusieurs d'entre eux. On n'a qu'à penser aux mesures de représailles compensatoires permises par l'Organe de règlement des différends lorsque celui-ci décide que l'État plaignant a effectivement été lésé par l'action de l'autre État. Ainsi, il n'est pas dans l'intérêt des États de ne pas se conformer aux règles de l'OMC, du moins pour certains d'entre eux qui ne peuvent se permettre de subir les représailles d'un autre pays.¹²² Par conséquent, on peut affirmer que les accords de l'OMC limitent l'action gouvernementale, notamment au niveau des stratégies de développement économique. Cependant, comme nous le verrons dans la seconde section de ce chapitre, les États ont opté pour de nouvelles stratégies afin de continuer à promouvoir leur économie

¹²¹ Linda Weiss, « Global Governance, National Strategies: How Industrialized States Make Room to Move Under the WTO », *Review of International Political Economy*, vol. 12, no 5, 2005, p. 727.

¹²² Les conséquences de mesures de représailles du Burkina Faso contre les États-Unis, par exemple, sont beaucoup moins importantes pour ce dernier qu'elles le seraient si c'était les États-Unis qui appliquaient les mêmes mesures contre le Burkina Faso.

locale tout en se conformant aux règles de l'OMC.

2.2.3 L'Accord de libre-échange nord-américain

À l'instar de l'OMC, l'objectif principal de l'ALÉNA consiste à favoriser les échanges commerciaux entre les pays signataires : le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, déjà importants avant l'entrée en vigueur en 1989 de l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre ces deux pays, ont continué d'augmenter par la suite. Comme nous l'avons vu un peu plus haut, les États-Unis sont de loin le plus important partenaire commercial du Canada et du Québec. En 2006, le Canada exportait 81,6 % de ses exportations totales vers ce pays et 54,9 % de ses importations provenaient des États-Unis.¹²³ Les échanges commerciaux entre le Canada et son voisin américain représentent une portion grandissante du PIB canadien. En effet, la part du PIB pour les exportations canadiennes vers les États-Unis est passée de 16,5 % à 26,9 % entre les années 1990 et 2004 alors que le ratio pour les importations en provenance des États-Unis a augmenté de 13,1 % à 16,1 % entre les mêmes années.¹²⁴

Pour le Québec, l'entrée en vigueur de l'ALÉ puis de l'ALÉNA en 1994 a certainement eu un impact sur la structure de ses échanges commerciaux. Entre 1992 et 1998, les exportations internationales québécoises ont augmenté de 13,3 % chaque année alors que les exportations vers les autres provinces canadiennes se sont accrues de seulement 3,6 % par année.¹²⁵ Ces accords de libre-échange ont donc permis le rétablissement du flux naturel des échanges commerciaux sur un axe nord-sud plutôt que sur l'axe est-ouest du marché canadien et ainsi réduire la dépendance du Québec envers l'ensemble économique canadien.¹²⁶

Même si le marché américain constitue le principal marché d'exportation pour les produits québécois, son importance par rapport aux exportations totales est allée en décroissant depuis

¹²³ Industrie Canada, *Données sur le commerce en direct*.

¹²⁴ Éric Jasmin et Sylvain Zini, « Fiche sur les accords régionaux : L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) (1990-2006) », *Dossiers des Amériques*, no 06-04, Observatoire des Amériques, Octobre 2006, p. 30. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.

¹²⁵ Statistique Canada, *Le commerce interprovincial et international au Canada : 1992-1998*, p. 67.

¹²⁶ François Rocher, « Le Québec dans les Amériques : De l'ALE à la ZLEA », dans Alain-G. Gagnon (dir.) *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 466.

l'année 2000. Ce taux avait atteint un sommet de 85,5 % en 2000 pour ensuite redescendre à 77,6 % en 2006.¹²⁷ Il ne s'agit pourtant pas d'une mauvaise nouvelle pour le Québec. Au contraire, l'étude statistique de Simon Carreau démontre clairement que le Québec a simultanément augmenté ses exportations vers le Mexique, le Brésil et les autres pays d'Amérique latine.¹²⁸ C'est donc plutôt un aspect positif pour l'économie du Québec puisque cela indique que ses exportateurs ont su diversifier les marchés d'exportation et ainsi réduire leur dépendance envers le marché américain.

En ce qui a trait aux droits de douanes, chaque État est libre d'établir ses propres tarifs douaniers envers les autres pays qui ne sont pas signataires de l'accord. Pour les marchandises provenant d'un pays signataire de l'ALÉNA, aucun droit de douane ne s'applique. Cependant, d'après le chapitre 4 de l'ALÉNA sur les règles d'origine, pour ne pas faire l'objet de tarifs douaniers, la « valeur régionale » des marchandises qui circulent à l'intérieur de la zone de libre-échange doit se situer au minimum à cinquante ou à soixante pour cent de la valeur totale, tout dépendant de la méthode de calcul utilisée.¹²⁹ Les marchandises provenant de pays à l'extérieur de la zone, lorsqu'elles traversent les frontières des pays membres, sont quant à elles soumises à des tarifs douaniers. Les règles d'origine sont essentielles au bon fonctionnement de ce type d'union : autrement, un fournisseur choisirait le pays où les droits de douanes sont les moins élevés pour accéder au marché de toute la zone de libre-échange.

Si l'on utilise l'échelle des stades d'intégration économique de Béla Balassa¹³⁰, l'Accord ne se situe qu'à la première étape de cette échelle, soit celle de la zone de libre-échange.

¹²⁷ Industrie Canada, *Données sur le commerce en direct*.

¹²⁸ Simon Carreau, « Portrait des exportations québécoises : les principaux produits (1990-2006) », *Dossiers des Amériques*, Observatoire des Amériques, mai 2007, p. 8-16. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.

¹²⁹ *Accord de libre-échange nord-américain entre le gouvernement des États-Unis, le Gouvernement du Mexique et le gouvernement du Canada*, 17 décembre 1992, R.T. Can 1994 no 2, 32 I.L.M. 289 (entrée en vigueur : 1^{er} janvier 1994), article 401.

¹³⁰ Selon Balassa, la zone de libre-échange est le premier des cinq stades d'intégration économique. Plus on monte dans l'échelle, plus l'intégration économique est grande. Les stades suivants sont l'union douanière, le marché unique, l'union économique, l'union économique et monétaire et l'union sociale et politique. Voir Béla A. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1961.

Théoriquement, c'est à ce stade que les contraintes pour les États sont les plus faibles car l'intégration repose uniquement sur l'abolition des droits de douanes et des quotas d'importation à l'intérieur d'une zone délimitée. Toutefois, dans les faits, d'autres aspects sont également visés par l'ALÉNA. Effectivement, malgré qu'on ne soit encore qu'à l'étape de la zone de libre-échange, l'étendue des domaines qui sont touchés par ce traité de libre-échange est assez large. Selon les dispositions de l'ALÉNA, il ne s'agit pas simplement de réduire les barrières tarifaires au commerce mais aussi d'abolir toutes sortes de législations nationales qui pourraient faire obstacle au commerce. Ainsi, en plus de l'abolition des barrières tarifaires, on s'attaque aux barrières non-tarifaires. C'est du moins ce que laissent entendre Mildred Warner et Jennifer Gerbasi : « *Traditionally, free trade treaties have been limited to national level rules directly related to trade; however, NAFTA is extended to all rules, regulations, or guidelines that may incidentally favor domestic production over foreign competitors.*¹³¹ » En conséquence, une multitude d'aspects sont directement visés par les dispositions de l'ALÉNA dont certains relèvent des compétences provinciales. Cette situation a pour effet de limiter l'action et le pouvoir décisionnel des gouvernements subnationaux qui doivent se conformer aux règles de l'ALÉNA sans toutefois avoir été consultés auparavant.¹³² Bref, d'après ces deux auteurs, la perte de souveraineté se ferait sentir au niveau subnational plutôt qu'au niveau de l'État central qui lui, participe directement aux discussions.

La mise sur pied d'un Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité (PSP) à Waco au Texas en mars 2005 représente un pas de plus vers l'approfondissement de l'intégration économique entre les pays membres. Le PSP, une initiative conjointe du secteur privé et du secteur public, est un ensemble de mesures qui visent à harmoniser, au fil des négociations, les pratiques des États dans de nombreux domaines, que ce soit au niveau des normes industrielles, des critères environnementaux ou de l'instauration d'un tarif extérieur commun qui s'appliquerait à un large éventail de marchandises.¹³³ Le projet d'harmonisation

¹³¹ Mildred Warner et Jennifer Gerbasi, « Rescaling and Reforming the State Under NAFTA: Implications for Subnational Authority », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, no 4, 2004, p. 862.

¹³² *Ibid.*, p. 860.

¹³³ Le PSP englobe effectivement de larges horizons. Le volet « sécurité » contient quatre objectifs et le volet « prospérité » en contient trois. Ensuite, pour chacun de ces objectifs, on retrouve une multitude de mesures qui y sont associées : seulement pour le premier objectif du volet « sécurité », on

des normes a pour but de faciliter la circulation des marchandises et services entre les pays de l'ALÉNA. Le PSP est de nature évolutive, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'un accord définitif mais bien d'une volonté d'approfondir les relations multilatérales dans une perspective de prospérité et de sécurité. Les négociations qui entourent le PSP utilisent le processus de mise en œuvre par entente entre organisations¹³⁴ car les discussions se font au sein de nombreux groupes de travail formés de fonctionnaires et de représentants du secteur privé qui proviennent des trois pays de l'ALÉNA et qui se penchent sur un enjeu précis. Les travaux et décisions de ces groupes de travail posent un problème de contrôle démocratique puisqu'ils sont confidentiels et que les pouvoirs politiques ne sont nullement impliqués dans les décisions qui y sont prises, d'autant plus que les intérêts de la société civile ne sont pas représentés au sein de ces comités, comparativement aux intérêts privés qui y occupent une place privilégiée.¹³⁵

La nouvelle ligne directrice incarnée par le PSP risque d'entraîner une perte de souveraineté des États dans plusieurs domaines puisque chacun devra se conformer aux normes établies lors des négociations tenues à l'écart du regard des élus et de la population. Cette tendance à l'harmonisation des pratiques soulève chez certains des craintes pour la santé et la sécurité de la population autant que pour le contrôle démocratique autour de ce processus. D'abord, ce serait au Canada et au Mexique d'ajuster leurs normes aux standards américains plutôt que le contraire : « [...] *harmonization in most cases means Canada bending its policies and regulations, or simply adopting U.S. policies and regulations.* »¹³⁶ À cet égard, les craintes sont encore plus grandes puisque l'on assiste au cours des dernières années à une

en énumère onze. Voir Dorval Brunelle, « La rencontre trilatérale de Cancún des 30 et 31 mars 2006 : Le Partenariat pour la sécurité et la prospérité un an plus tard », *Chronique des Amériques*, no 06-15, Observatoire des Amériques, avril 2006, p. 3. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.

¹³⁴ Dorval Brunelle, « Le pouvoir surrogatoire de l'État », dans Olivier Delas et Christian Deblock (dir.) *Le bien commun comme réponse politique à la mondialisation*, Bruxelles, Bruylant, 2003, p. 344-346.

¹³⁵ Le Conseil nord-américain de la compétitivité (CNAC), formé de 30 dirigeants de grandes entreprises canadiennes, américaines et mexicaines, participe directement aux discussions entourant l'élaboration du PSP. Voir David Chapdelaine, « Le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité : Un processus d'intégration continentale en déficit démocratique », *Chronique des Amériques*, no 07-16, Observatoire des Amériques, août 2007, p. 5. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.

¹³⁶ Marc Lee et Bruce Campbell, « Putting Canadians at Risk », *Centre canadien de politiques alternatives*, septembre 2006, p. 27.

dérégulation aux États-Unis¹³⁷ et on s'inquiète des risques inhérents à l'assouplissement des normes, notamment pour la santé et la sécurité de la population ou pour l'environnement.¹³⁸ Certaines dispositions du *Trade Act* adopté par le Congrès américain en 2002 laissent entrevoir l'obligation pour les partenaires commerciaux des États-Unis d'adapter leurs normes au niveau des normes américaines. Les dispositions de cette loi ayant trait à la propriété intellectuelle et aux droits des investisseurs stipulent que les décisions prises lors de négociations commerciales internationales doivent être conformes aux lois américaines.¹³⁹ Cela signifie donc qu'il y a peu de place à la négociation et que c'est plutôt aux pays avec qui les États-Unis négocient de s'adapter à la législation américaine. En ce sens, le PSP laisse entrevoir une perte de souveraineté pour le Canada et le Mexique au profit des États-Unis mais aussi au profit des entreprises privées qui ont un accès privilégié aux groupes de travail de l'ALÉNA.

Une autre source de perte de souveraineté qui émane de l'ALÉNA réside dans le Chapitre 11 du texte de l'accord. Les dispositions de la seconde partie de ce chapitre permettent à un investisseur de poursuivre directement un État membre sans devoir passer par le gouvernement de son pays d'origine s'il considère qu'une ou plusieurs politiques publiques de cet État lui porte préjudice en n'étant pas conforme aux règles inscrites dans la première partie du même chapitre, notamment la règle du traitement national ou celle de la nation la plus favorisée. Les investisseurs peuvent alors soumettre leur plainte devant le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) ou devant la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) qui jouent le rôle d'arbitre dans les différends qui opposent un investisseur à un État. Une étude du Réseau québécois sur l'intégration continentale indique que ces tribunaux d'arbitrage analysent les requêtes portées à leur attention comme une affaire de droit privé, ce qui signifie qu'ils ne tiennent compte que des intérêts des parties en cause et non pas des raisons

¹³⁷ Marc Lee et Bruce Campbell, «Deregulation and Continental Regulatory Harmonization» dans Bruce Campbell et Ed Finn (dir.) *Living with Uncle: Canada-US Relations in an Age of Empire*, Toronto, James Lorimer, 2006, p. 119-120.

¹³⁸ David Chapdelaine, « Le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité », p. 7.

¹³⁹ *U.S. Trade promotion authority act*, Pub. L.107-210, Division B- Bipartisan Trade promotion authority, Title XXI – Trade Promotion Authority, 2002.

d'ordre social qui motivent un État à adopter les mesures contestées.¹⁴⁰ D'après Stephen McBride, ce mécanisme de règlement des différends implique que des questions d'ordre public soient traitées à l'abri du regard des citoyens : « [...] *There is a lack of public control of a private arbitration process that resolves major disputes of public interests.*¹⁴¹ »

En plus d'introduire une lacune au niveau du contrôle démocratique entourant les arbitrages en vertu du Chapitre 11, celui-ci représente, selon McBride, une véritable perte de souveraineté étatique puisque dans les faits, les États ne peuvent pas vraiment utiliser les moyens mis à leur disposition pour revenir sur les décisions d'arbitrage. Cet auteur fait appel au critère de révocabilité adopté par Kal Raustiala¹⁴² selon lequel une mesure n'entraîne une réelle perte de souveraineté seulement si les États ne peuvent la révoquer. Il arrive à la conclusion que les alternatives possibles qui s'offrent aux États entraîneraient des pertes trop grandes pour que ceux-ci choisissent d'y avoir recours (comme par exemple, la possibilité de se retirer de l'ALÉNA, article 2205) ou constituent des initiatives presque impossibles à réaliser (comme amender l'accord avec l'assentiment de tous les membres, article 2202).¹⁴³

Quant au type de contraintes imposées dans le cadre de ce chapitre de l'accord, un État qui est reconnu coupable d'avoir enfreint les dispositions de l'ALÉNA par un tribunal d'arbitrage se voit alors dans l'obligation de verser des droits compensatoires à l'entreprise lésée. Ce fut le cas notamment dans la cause opposant l'entreprise S.D. Myers Inc. au gouvernement du Canada dans laquelle le tribunal, en concluant que le Canada avait manqué à son obligation de se conformer aux articles concernant le traitement national et la norme minimale de traitement, a exigé du gouvernement du Canada qu'il verse 6,05 millions de dollars canadiens

¹⁴⁰ Réseau québécois sur l'intégration continentale, « Le Chapitre 11 de l'ALÉNA : Problème de fond et de juridiction », *document présenté au Sous-comité du Commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux*, Ottawa, 16 février 2004, p. 13.

¹⁴¹ Stephen McBride, « Reconfiguring Sovereignty: NAFTA Chapter 11 Dispute Settlement Procedures and the Issue of Public-Private Authority », *Revue canadienne de science politique*, vol. 39, no 4, décembre 2006, p. 771.

¹⁴² Kal Raustalia, « Rethinking the Sovereignty Debate in International Economic Law », *Journal of International Economic Law*, vol. 6, no 4, 2003, p. 841-878.

¹⁴³ Stephen McBride, « Reconfiguring Sovereignty », p. 755-775.

en dommage et intérêts à l'entreprise.¹⁴⁴ Si ce chapitre de l'ALÉNA ouvre la porte aux poursuites contre les gouvernements des pays membres, il semble que les décisions rendues jusqu'à présent par les tribunaux d'arbitrage n'ont pas souvent été contraignantes pour les États. Des quatre causes dans lesquelles le Canada a été partie, deux d'entre elles furent conclues en faveur de ce dernier, une autre fut réglée à l'amiable alors qu'une seule, celle l'opposant à S.D. Myers Inc., l'obligea à verser des droits compensatoires. Actuellement, sept causes opposant des investisseurs au gouvernement du Canada sont toujours actives. Le Canada a également reçu des notifications l'avisant de l'intention d'un investisseur de déposer une plainte en vertu du Chapitre 11 de l'ALÉNA mais quatre ont été retirées alors que trois d'entre elles sont toujours en attente sans qu'une plainte n'ait toutefois été encore reçue.¹⁴⁵ En bref, le Chapitre 11 de l'accord est une brèche qui pourrait restreindre sérieusement les possibilités d'action gouvernementale en donnant aux acteurs privés les moyens de contester un vaste éventail de mesures qui iraient à l'encontre des règles de l'accord, peu importe qu'elles aient des visées sociales, environnementales ou tout autre objectif allant dans l'intérêt du public. Dans les faits, toutefois, il semble que les décisions rendues par les tribunaux d'arbitrage n'aient pas systématiquement été en faveur de l'investisseur plaignant et que, jusqu'à maintenant, le Canada n'ait pas subi beaucoup de contraintes en vertu de ce chapitre de l'ALÉNA.

2.3 L'impératif de compétitivité

Le contexte institutionnel international que nous venons d'examiner a contribué à mettre en place des conditions concurrentielles nouvelles pour des entreprises de partout dans le monde. En ouvrant les frontières au commerce d'une variété grandissante de biens et de services, les économies nationales ne sont désormais plus isolées les unes des autres et sont maintenant en compétition avec d'autres à l'extérieur des frontières nationales. D'autre part, comme nous l'avons vu un peu plus tôt, les règles commerciales issues des négociations à

¹⁴⁴ Éric Desrosiers, « Condamné en vertu du chapitre 11 de l'ALÉNA », *Le Devoir*, 22 octobre 2002, p. B1.

¹⁴⁵ Ces informations proviennent du site Internet des Affaires étrangères et Commerce international Canada dans la section qui concerne le règlement des différends, voir Affaires étrangères et Commerce international Canada, *Règlement des différends : ALÉNA – Chapitre 11 – Investissement*, en ligne, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/disp-diff/gov.aspx?lang=fr>, page consultée le 13 juillet 2008.

l'OMC restreignent de plus en plus le cadre d'action gouvernementale. Dès lors, les mesures qui visent à protéger les entreprises locales de la concurrence étrangère ne sont plus permises dans un nombre grandissant de domaines.

Pour l'État, ces nouvelles circonstances lui posent un dilemme : comment continuer à jouer son rôle de défenseur des intérêts nationaux tout en respectant le cadre des règles du commerce international? Devant ce dilemme, plusieurs États ont choisi de s'impliquer différemment mais tout de même activement dans la promotion de leur économie nationale. C'est ce qui pousse Christian Deblock à affirmer que « les États ont pleinement internalisé celle-ci [la globalisation] dans leurs politiques publiques et développé en conséquence des comportements contradictoires, des comportements qui naviguent entre libéralisme et "compétitivisme"¹⁴⁶ » et le Canada et le Québec n'y font pas exception.

Si auparavant l'État pouvait stimuler l'économie nationale en adoptant des mesures d'inspiration keynésienne telles que des subventions à l'exportation ou des mesures sociales avantageuses, le nouveau contexte normatif oblige l'État à faire preuve de créativité dans l'élaboration de ses politiques. Que ce soit en mettant en place un régime fiscal avantageux pour attirer les investissements étrangers sur son territoire, en subventionnant la recherche et le développement ou en offrant un support aux entreprises qui souhaitent développer leurs exportations, le spectre de l'action étatique est large. Pour assurer une croissance économique nationale suffisante, l'État doit mettre sur pied des politiques pour être compétitif par rapport aux autres États et faire en sorte que les entreprises nationales soient elles aussi compétitives dans l'économie mondiale. Dans ce contexte, nous emprunterons à Deblock sa définition du concept de compétitivité d'une nation qui fait référence à la « capacité d'une nation à faire face à la concurrence internationale et partant, sa capacité à créer les conditions susceptibles de générer de la croissance dans un monde ouvert à la concurrence internationale.¹⁴⁷ »

Comme la plupart des pays industrialisés dans le monde, le Canada et le Québec ont

¹⁴⁶ Christian Deblock, « Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé », *Cahiers de recherche – Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM)*, septembre 2002, p. 2. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.

¹⁴⁷ *Ibid.*, p. 11.

totallement intégré cet impératif de compétitivité en mettant en œuvre des politiques qui vont dans le même sens. Dans les prochaines lignes, nous verrons comment, concrètement, les gouvernements canadiens et québécois ont répondu à ce nouveau défi que pose la mondialisation et nous pourrions constater que le Québec, même s'il n'a pas le statut d'État souverain, a néanmoins mis de l'avant des politiques audacieuses pour assurer sa compétitivité sur la scène internationale.

Les politiques qui ont pour objectif d'augmenter la compétitivité peuvent jouer sur deux fronts. Pour reprendre la distinction de Deblock, le premier se trouve en amont et il inclue les politiques qui visent à attirer les investisseurs étrangers sur le territoire. Ensuite, en aval, on retrouve les politiques qui cherchent à favoriser la compétitivité des entreprises locales sur la scène internationale.¹⁴⁸ Certaines politiques jouent autant sur ces deux aspects de la compétitivité. Nous passerons en revue les politiques canadiennes et québécoises dont l'objectif est d'augmenter la compétitivité nationale.

2.3.1 La stratégie d'innovation technologique

L'adoption d'une stratégie d'innovation technologique est l'un des principaux outils que les États ont choisi pour favoriser leur compétitivité. Pour cette raison, nous élaborerons d'abord sur les raisons qui en font un point central de la compétitivité nationale et sur les débats qui l'entourent avant de décrire comment cette stratégie a pris forme au Québec et au Canada. Une stratégie d'innovation touche à une multitude d'aspects et nécessite la participation de nombreux organismes gouvernementaux et acteurs de la société civile. L'innovation se définit par une modification des façons de faire et elle peut correspondre autant à un changement dans le procédé de production qu'à l'invention d'un nouveau produit. De ce fait, l'innovation ne concerne pas strictement les secteurs hautement technologiques mais également les plus traditionnels dont la production est liée à l'exploitation des matières premières.

¹⁴⁸ *Idem.*

Il existe plusieurs facettes à l'innovation qui font en sorte que différentes stratégies peuvent être mises en œuvre pour stimuler l'innovation. La recherche et développement est souvent la première facette à laquelle on pense lorsqu'il est question d'innovation. Néanmoins, Stéphane Gauvin et ses collègues présentent d'autres aspects comme la diffusion et la mise en marché de l'innovation qui impliquent que d'autres types d'intervention sont envisageables.¹⁴⁹ Si l'on considère ces facettes, plutôt que de se consacrer seulement au financement de la recherche et développement, on peut également investir des ressources dans le marketing ou encore favoriser les liens entre les centres de recherche ou les universités qui font ces découvertes technologiques et les entrepreneurs qui pourraient se servir de ces avancées scientifiques pour développer des nouveaux produits.

Mais que procure l'innovation à l'entreprise en ce qui concerne sa compétitivité? Michael E. Porter distingue deux types d'avantages comparatifs découlant de l'innovation.¹⁵⁰ Le premier a trait à la réduction des coûts de production, ce qui permet à l'entreprise d'augmenter ses profits ou de diminuer ses prix par rapport à ses concurrents. Le second type relève plutôt de la différenciation ou de la spécialisation qui correspond au fait que l'entreprise offre un produit unique ou de qualité supérieure à celle de l'ensemble de ses compétiteurs. L'innovation, c'est ce qui donne, selon Porter, un « avantage concurrentiel¹⁵¹ » à une entreprise ou à une nation. Par ailleurs, Gauvin et ses collègues soulignent que « la stabilité de la corrélation entre la recherche et développement et le taux d'exportation révèle que la performance technologique ouvre une porte sur le monde.¹⁵² » L'innovation permet donc de conquérir de nouveaux marchés à l'extérieur du marché local, d'augmenter les bénéfices des entreprises et d'ainsi accroître les retombées économiques pour l'ensemble de la population.

Quels sont les déterminants de l'innovation?

Une partie du débat sur les politiques d'innovation se situe entre les partisans du laisser-faire et ceux qui soutiennent un État interventionniste en la matière. Pourtant, il semble que

¹⁴⁹ Stéphane Gauvin et al. « L'accent sur le développement technologique », dans Alain Martel et Muhittin Oral (dir.) *Les défis de la compétitivité*, Montréal, Publi-Relais, 1995, p. 152-157.

¹⁵⁰ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990, p. 37.

¹⁵¹ *Idem.*

¹⁵² Stéphane Gauvin et al. « L'accent sur le développement technologique », p. 159

beaucoup de pays industrialisés aient adopté une approche plus interventionniste qui favorise l'innovation. Selon les tenants du laisser-faire, la meilleure politique consiste à intervenir le moins possible. L'idée sous-jacente à cette position est que la concurrence est le meilleur incitatif à l'innovation car c'est le besoin de nouvelles technologies qui stimule les efforts dans le but d'innover. D'après ce raisonnement, les entreprises opteraient d'emblée pour des stratégies qui favorisent l'innovation afin de faire face à la concurrence et l'intervention de l'État fausserait la concurrence naturelle du marché. Tout au plus, si l'État intervient, cela devrait être dans l'unique objectif d'augmenter la concurrence.¹⁵³

Les tenants de la seconde option défendent quant à eux l'idée que l'État doit intervenir pour encourager les entreprises privées à innover. Selon eux, c'est l'offre de technologies qui explique l'innovation puisque la disponibilité de nouvelles connaissances permet aux entreprises de les utiliser pour palier les problèmes techniques qu'elles rencontrent. D'autres arguments jouent en faveur de cette option. D'abord, les coûts liés à la recherche et au développement de nouvelles technologies sont souvent associés à un risque financier élevé. Par ailleurs, la technologie est considérée par certains comme un bien public car la découverte technologique ne profite pas seulement à celui qui l'a développée (sauf dans le cas d'une invention protégée par les droits de propriété intellectuelle) mais peut facilement être utilisée par d'autres entreprises privées, notamment en ce qui a trait aux innovations au niveau des procédés de fabrication.¹⁵⁴ Afin de favoriser l'innovation, cette approche soutient que l'État doit assumer une partie des risques liés au développement technologique.

Dans la littérature au sujet de l'innovation, il ressort que la recherche et développement ne mènent pourtant pas nécessairement à la découverte d'un nouveau procédé, à une invention quelconque ou à une amélioration de la productivité.¹⁵⁵ D'autre part, bien que les investissements privés dans la recherche et développement aient un impact positif sur la rentabilité de l'entreprise jusqu'à un certain niveau, au-delà de ce seuil, les gains pour

¹⁵³ Robert Dalpé, « Introduction », dans Robert Dalpé et Réjean Landry (dir.), *La politique technologique au Québec*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1993, p. 18.

¹⁵⁴ *Idem*.

¹⁵⁵ Ministère d'État au Développement économique du Québec, *Bâtir le Québec : Énoncé de politique économique*, Québec, Éditeur officiel, 1979, p. 223.

l'entreprise ne sont plus significatifs.¹⁵⁶ Ensuite, la mise en marché et le marketing sont des étapes cruciales dans le processus d'innovation : « L'innovation est un processus de commercialisation où, par exemple, le marketing est un facteur aussi important que la recherche dans le succès d'un produit.¹⁵⁷ » En effet, si une entreprise n'a pas les moyens financiers de commercialiser son invention ou de modifier ses techniques de production, l'innovation risque de ne pas aller plus loin que la simple invention.¹⁵⁸

Il semble donc que l'État puisse jouer un rôle appréciable dans la course à l'innovation, et ce, à différents niveaux. L'État doit effectivement diversifier ses interventions pour que celles-ci donnent les résultats escomptés. Ainsi, l'aide financière ne doit pas prendre la seule forme d'un soutien à la recherche et développement mais peut aussi être orientée vers les laboratoires de recherche, les universités ou encore l'aide à la mise en marché. Finalement, le soutien de l'État doit être adapté à chaque domaine.¹⁵⁹ Par exemple, si l'on offre du soutien à la recherche et développement en fonction du rendement, on risque de favoriser certains secteurs où le rendement est beaucoup plus probable que dans d'autres secteurs où les possibilités technologiques sont moins importantes ou plus hasardeuses.

Les cibles de la stratégie d'innovation

Un second débat autour de l'innovation a trait au choix des industries et des régions qui bénéficient de la politique industrielle. En effet, une telle politique implique qu'un choix doit être fait. En matière de politique industrielle, l'État doit choisir vers quels secteurs et dans quelles régions son aide sera dirigée. Il s'agit d'un réel dilemme à résoudre : doit-on favoriser les industries en déclin ou celles en devenir ? En favorisant une industrie donnée et non une autre, le risque de faire le mauvais choix est grand et la non intervention de l'État dans un secteur peut mener à la perte de l'industrie qui ne reçoit pas le soutien gouvernemental. André Blais a montré que les États avaient pourtant tendance à privilégier les secteurs et les

¹⁵⁶ Stéphane Gauvin et al. « L'accent sur le développement technologique, p. 159.

¹⁵⁷ Benoît Godin, « L'innovation et la politique technologique », dans Robert Dalpé et Réjean Landry (dir.), *La politique technologique au Québec*, p. 73.

¹⁵⁸ *Ibid.*, p. 71.

¹⁵⁹ Conseil des sciences du Canada, *Le développement industriel au Canada : quelques propositions d'action*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1984, p. 36.

régions les plus en difficulté.¹⁶⁰ Ceci peut être dû au fait que ce sont les industries en déclin qui sollicitent l'aide de l'État. Blais soutient également que les gouvernements préfèrent soutenir ces secteurs afin de prévenir des pertes d'emplois subites. Il s'agit donc d'amortir le déclin des industries en difficulté afin que le choc ne soit pas trop brutal. L'auteur conclut que « [...] les gouvernements accordent la priorité à cette question [la gestion du déclin industriel], reflétant ainsi la préoccupation générale des citoyens à l'égard de la stabilité et de l'emploi.¹⁶¹ » Cela ne signifie pas pour autant que les gouvernements mettent de côté les secteurs plus compétitifs. Cependant, même si l'État subventionne aussi les secteurs de pointe, la majeure partie de l'aide gouvernementale est néanmoins principalement destinée aux secteurs mous.

Les mesures concrètes d'encouragement de l'innovation au Canada et au Québec

Si la majeure partie des efforts d'innovation au Canada fut d'abord effectuée dans des laboratoires publics dans la première moitié du XX^e siècle, le gouvernement canadien changea de stratégie à la suite de la publication du rapport de la Commission royale d'enquête sur l'organisation du gouvernement (Commission Glassco) en 1963 et choisit plutôt de supporter directement les industries dans leurs efforts de recherche et développement.¹⁶² Dès 1967, le gouvernement canadien implanta un programme de subventions directes ou indirectes pour les entreprises engagées dans la recherche et le développement. Cette initiative fut remplacée en 1978 par un autre programme semblable visant l'augmentation des dépenses, autant publiques que privées, dans la recherche et développement au Canada.¹⁶³ Le rapport de la Commission Glassco soulignait également l'importance de développer un système national qui permettrait que les découvertes faites au sein des laboratoires publics et des universités soient utilisées par les industries canadiennes. Bref, la stratégie d'innovation canadienne devait aussi mettre l'accent sur les liens entre les

¹⁶⁰ André Blais, « La politique industrielle dans les démocraties capitalistes avancées », dans André Blais (dir.) *La politique industrielle*, vol. 44 des études préparées pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1986, p. 12.

¹⁶¹ *Ibid.*, p. 30.

¹⁶² Jorge Niosi, André Manseau et Benoît Godin, *Canada's National System of Innovation*, Montréal, McGill-Queen's University Press, 2000, p. 47.

¹⁶³ Ingrid A. Bryan, *Economic Policies in Canada*, Toronto, Butterworths, 1986, p. 123.

chercheurs et les entrepreneurs. Cette commission, selon Jorge Niosi, André Manseau et Benoît Godin, aurait eu pour effet de transformer l'intervention de l'État canadien en matière de recherche et développement : « *On the basis of the Glassco Report, from the mid-1960s on, the federal government's role as a direct performer of R&D started to decrease, and the links among the agents of Canada's NSI increased while industrial R&D rose continuously.*¹⁶⁴ » Dorénavant, la recherche et développement allait se faire davantage par le secteur privé que dans les laboratoires publics et les universités.

Du côté québécois, le gouvernement a mis sur pied une stratégie de promotion de l'innovation technologique dès le début des années 1980 mais Charles H. Davis affirme que le Québec avait déjà ses propres politiques scientifique et technologique dès le début des années 1970.¹⁶⁵ Dans l'énoncé de politique économique *Bâtir le Québec* publié en 1979, on déplorait le fait que seule une minorité d'entreprises québécoises innovait et que celles qui le faisaient ne parvenaient pas aux résultats anticipés.¹⁶⁶ Pour expliquer le peu d'intérêt des entreprises québécoises pour la recherche et développement, ce rapport mettait en cause quelques facteurs tels que :

[...] un manque d'interrelation entre le système de formation et l'industrie, un environnement industriel et financier peu désireux de prendre des risques, une certaine rigidité du secteur manufacturier due notamment à la présence de grandes entreprises étrangères peu intégrées en termes de processus d'innovation avec la communauté.¹⁶⁷

À la suite de ces constats, le gouvernement du Québec publia *Le Virage technologique* dans lequel on exposait les mesures qui seraient introduites afin de favoriser l'innovation technologique. Il s'agit d'un tournant important en ce sens où le gouvernement prend conscience des limites de l'État-providence.¹⁶⁸ Dorénavant, le gouvernement entend

¹⁶⁴ Jorge Niosi, André Manseau et Benoît Godin, *Canada's National System of Innovation*, p. 48.

¹⁶⁵ Charles H. Davis, « La politique technologique du gouvernement du Québec », dans Robert Dalpé et Réjean Landry (dir.), *La politique technologique au Québec*, p. 99.

¹⁶⁶ Ministère d'État au Développement économique du Québec, *Bâtir le Québec*, p. 223.

¹⁶⁷ *Ibid.*, p. 224.

¹⁶⁸ Comme le fait remarquer Gilles L. Bourque à propos des constats du Rapport Descôteaux publié en 1974, les résultats du Québec au niveau des indicateurs sociaux sont exceptionnels mais le bilan des indicateurs économiques demeure cependant peu reluisant. Voir Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement : De l'émergence au renouvellement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 2000, p. 50.

encourager le développement industriel dans le secteur des nouvelles technologies, domaine où le potentiel de croissance économique est très fort. Dans l'énoncé de politique économique de 1979, le gouvernement avait l'intention d'intervenir pour moderniser les industries traditionnelles au Québec (les secteurs de la chaussure, du textile, des pâtes et papiers, de l'agriculture, etc). Avec l'introduction du *Virage technologique*, « on commence alors à vouloir privilégier les nouveaux secteurs économiques en forte croissance, sans pour autant délaisser les secteurs traditionnels qui doivent prendre également le virage technologique [...] »¹⁶⁹ De ce fait, le gouvernement se tourne alors vers le développement des secteurs de la technologie électronique et des biotechnologies, en plus de maintenir le cap sur la modernisation des industries traditionnelles québécoises. La nouvelle politique du gouvernement du Québec annonce, entre autres, la création du Bureau des grands projets, un programme de subvention aux entreprises qui s'engagent dans la recherche et le développement et qui offre du soutien technique à la mise en marché. Les nombreuses mesures qu'on y retrouve couvrent l'ensemble des aspects de l'innovation dont nous avons traité précédemment en plus de dresser un plan d'action pour chacun des secteurs industriels identifiés par le ministère. Il s'agit donc d'une stratégie exhaustive qui vise à encourager l'innovation à tous les niveaux où il est possible d'agir. Par ailleurs, le Parti québécois met l'emphasis sur la concertation tripartite entre l'État, le milieu des affaires et les syndicats. Le postulat à la base de ce choix politique est que la confrontation nuit au développement économique.¹⁷⁰ Les nombreux sommets socioéconomiques qui ont eu lieu au cours des deux premiers mandats du Parti québécois témoignent de l'engagement du gouvernement à créer un climat de paix sociale dans une perspective de croissance économique afin de permettre une meilleure redistribution de la richesse.¹⁷¹

En 1982, on créa la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada (Commission Macdonald). Son rapport fut publié en 1985 et

¹⁶⁹ *Ibid.*, p. 53.

¹⁷⁰ Brian A. Tanguay, « Concerted Action in Quebec, 1976-1983: Dialogue of the Deaf », dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Quebec: State and Society*, Agincourt, Methuen Publications, 1984, p. 366.

¹⁷¹ Pour une analyse détaillée de la pratique des sommets socioéconomiques au Québec, voir les travaux de Brian A. Tanguay et de Clinton Archibald : Brian A. Tanguay, « Concerted Action in Quebec, 1976-1983 », p. 365-385 et Clinton Archibald, *Un Québec corporatiste?*, Hull, Asticou, 1983, 429 p.

contient plusieurs recommandations qui touchent des sujets aussi variés que la sécurité sociale, les politiques d'immigration, l'éducation ou le commerce international. On y retrouve également des avis en ce qui a trait à la politique industrielle canadienne. À cet égard, on recommande que la politique industrielle soit davantage soumise aux mécanismes du marché.¹⁷² Le rapport suggère de coordonner les politiques industrielles provinciales et fédérale dont fait partie la stratégie d'innovation afin d'éviter que l'une aille à l'encontre de l'autre.¹⁷³ Ensuite, il souligne que le gouvernement canadien devrait réduire ses interventions qui visent à protéger ses industries en déclin. Quant à l'idée de sélectionner des secteurs industriels d'avenir et d'encourager les entreprises dans ces domaines, les auteurs du rapport ne croient pas que ce soit la solution à prendre. Selon eux, la neutralité de l'État est le principe qui devrait guider les interventions du gouvernement auprès des entreprises canadiennes.¹⁷⁴ Le moyen privilégié dans le rapport de la Commission Macdonald est de favoriser la concurrence internationale afin de forcer les entreprises canadiennes à innover.¹⁷⁵ Comme nous le verrons dans les prochaines pages, les stratégies d'innovation qui seront adoptées par le gouvernement canadien par la suite suivront cette recommandation et n'auront effectivement pas de cibles précises et viseront plutôt l'ensemble des secteurs industriels. Pour tout dire, ce rapport penche clairement du côté du laisser-faire en matière de politique industrielle et de stratégie d'innovation.

Au Québec, la publication du rapport de la Commission Macdonald coïncide avec l'arrivée au pouvoir du Parti libéral du Québec dirigé par Robert Bourassa. D'influents membres de l'entourage de Bourassa proviennent des secteurs privés et prônent un retour aux lois du marché.¹⁷⁶ Par ailleurs, le mécontentement du milieu des affaires québécois à l'égard de la stratégie du Parti québécois, qu'on a accusé d'être trop près des syndicats en plus de lui

¹⁷² Donald S. Macdonald et la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Ottawa, Approvisionnement et services Canada, 1985, vol. 2, p. 419.

¹⁷³ *Ibid.*, p. 142.

¹⁷⁴ *Idem.*

¹⁷⁵ *Ibid.*, p. 423-424.

¹⁷⁶ Entre autres, Reed Scowen, Pierre Fortier, Paul Gobeil et Daniel Johnson (fils), tous issus du monde des affaires, comptent parmi les proches collaborateurs de Bourassa. Voir Yves Bélanger, *Québec Inc. : L'entreprise québécoise à la croisée des chemins*, Montréal, Éditions Hurtubise, 1998, p. 162.

reprocher les nouvelles réglementations mises en place, encourage le Premier ministre à orienter ses politiques autour des principes de marché.¹⁷⁷ Dès les premiers mois de son mandat, Bourassa crée trois comités chargés de redéfinir les rôles de l'État et ceux de l'entreprise privée dans le développement économique.¹⁷⁸ Les conclusions des comités se situent autour de trois grandes idées : la privatisation des sociétés d'État, la déréglementation économique et sociale et l'allégement de l'État.¹⁷⁹ Selon Dorval Brunelle et Benoît Lévesque, les conclusions des trois comités mis sur pied par Bourassa reprennent l'esprit des recommandations du rapport de la Commission Macdonald auquel des membres du cabinet de Bourassa ont directement participé.¹⁸⁰

La mise en œuvre des principes proposés par les trois comités fait face à une sérieuse opposition populaire et le gouvernement mettra de côté le projet marchand qui avait été mis de l'avant. Parmi les recommandations des comités, celle qui préconise la privatisation des sociétés d'État prend toute la place alors que les deux autres sont mises de côté. Cela engendre d'importants conflits entre le monde des affaires et le milieu syndical et sème le mécontentement dans la population.¹⁸¹ Le conflit qui survient lors de l'acquisition du Manoir Richelieu par Raymond Malenfant est un exemple notable de la crise qu'occasionnent les privatisations de sociétés d'État. Voyant les résultats désastreux que ces privatisations provoquent, le gouvernement Bourassa instaure des conditions d'achat plus strictes, notamment en ce qui a trait au respect des conventions collectives et au respect d'un seuil minimum de présence québécoise.¹⁸² En outre, devant l'ampleur des contestations, moins d'acheteurs sont intéressés à se lancer dans une telle aventure et le rythme des privatisations ralentit grandement.¹⁸³

¹⁷⁷ Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement*, p. 77.

¹⁷⁸ Ces trois comités sont présidés par Pierre Fortier, Reed Scowen et Paul Gobeil.

¹⁷⁹ Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement*, p. 81.

¹⁸⁰ Dorval Brunelle et Benoît Lévesque, « Free Trade and Quebec Models of Development », Conférence donnée par Dorval Brunelle dans le cadre du colloque *Canada, Free Trade and Deep Integration in North America*, en ligne, http://yorku.ca/cerlac/deep_papers/BrunelleLevesque.pdf, 15 octobre 2003, p. 7, page consultée le 12 janvier 2008.

¹⁸¹ Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement*, p. 89-90.

¹⁸² *Ibid.*, p. 91

¹⁸³ *Idem.*

L'autre changement par rapport au précédent gouvernement concerne le type de financement octroyé aux entreprises privées. Alors que le programme d'aide du Parti québécois favorisait l'aide directe (avec les programmes de la Société de développement industriel (SDI)) en même temps que l'aide indirecte, le Parti libéral du Québec opte uniquement pour la seconde option, soit les déductions et les crédits d'impôt. Néanmoins, on assiste à une baisse significative du niveau d'aide financière accordée aux entreprises : de l'année financière 1985-1986 à celle de 1989-1990, la proportion du PIB consacrée au soutien financier des entreprises est passée de 0,55 % à 0,39 %.¹⁸⁴ En ce qui a trait aux subventions à la modernisation des industries de la SDI, elle passe de société « subventionnaire » à une société de capital de risque. Sa participation se fait donc dorénavant sous forme de prêts participatifs et ceux-ci sont octroyés sur la base des perspectives de succès des projets présentés à l'organisme.¹⁸⁵ En résumé, comme l'illustre Yves Bélanger en parlant du nouveau rôle de l'État québécois : « celui-ci sera désormais un accompagnateur du secteur privé plutôt qu'un initiateur de projets.¹⁸⁶ »

La concertation tripartite s'est également poursuivie au cours du mandat du gouvernement Bourassa de 1985 à 1989, malgré qu'elle ait été vivement critiquée par une partie de la classe d'affaire et l'aile ultralibérale du Parti libéral du Québec.¹⁸⁷ En effet, les sommets socioéconomiques sont maintenus mais l'engagement du gouvernement pour encourager la concertation reste fragile : « [...] le climat général de passivité du gouvernement empêchait d'alimenter ou de développer la dynamique [de concertation].¹⁸⁸ » Aussi, on met en place des mécanismes pour établir des liens entre les divers paliers de gouvernement et les institutions qui font de la recherche afin de faciliter le transfert des découvertes technologiques vers les régions du Québec.¹⁸⁹ Ensuite, on continue dans la voie de la concertation sectorielle mise de l'avant par le gouvernement précédent (dans les secteurs de l'automobile, de la métallurgie et des chantiers navals, entre autres) et on ajoute de nouvelles directions sectorielles,

¹⁸⁴ Ministère des Finances, *L'intervention gouvernementale en matière de développement économique*, fascicule no 7 de la Commission sur la fiscalité et le financement des services publics, Québec, 1996, p. 57.

¹⁸⁵ Gilles Bourque, *Le modèle québécois de développement*, p. 92-93.

¹⁸⁶ Yves Bélanger, *Québec Inc.*, p. 166.

¹⁸⁷ Gilles Bourque, *Le modèle québécois de développement*, p. 98.

¹⁸⁸ *Ibid.*, p. 130.

¹⁸⁹ *Ibid.*, p. 100.

notamment dans le secteur de l'aéronautique et celui des équipements de foresterie.¹⁹⁰ Les treize directions sectorielles, semblables aux associations sectorielles du *Virage technologique*, toutes dotées d'une Direction générale, seront à l'origine de l'organisation de la stratégie des grappes industrielles qui sera introduite lors du prochain mandat du gouvernement de Bourassa et que nous examinerons ci-dessous.

Le bilan de ce premier mandat du Parti libéral du Québec dans les années 1980 demeure toutefois assez sombre. Bourque en conclut que le gouvernement de Bourassa n'aura pas fait de grandes réalisations lors de ce premier mandat et qu'il aura plutôt été, surtout dans les premières années, un acteur passif en ce sens où il a mis de côté autant les mesures interventionnistes mises sur pied par l'ancien gouvernement que celles visant le retrait de l'État de la vie économique québécoise. Au cours de ce mandat, aucune politique officielle de développement économique ne fut publiée, bien qu'on ne mît pas de côté totalement le rôle de l'État dans l'aide à l'innovation.¹⁹¹

Quoique le gouvernement de Bourassa ait semblé mettre de côté les recommandations néolibérales que proposaient les trois comités de réflexion mis sur pied au début du mandat de 1985 à 1989, il apparaît que les questions d'ordre économique demeurent parmi les principales préoccupations du Premier ministre au cours de son prochain mandat. Pour Bourassa, le développement économique est sa priorité et les choix du Québec devraient tous être subordonnés à cet objectif. C'est ce que l'on peut constater dans son message à la population québécoise à la suite de l'échec de l'accord du lac Meech :

[...] dans toutes ces décisions [futurs] nous tiendrons compte de la dimension économique. À quatre reprises, les Québécois m'ont élu comme leur premier ministre. L'une des principales raisons, [...] c'est la priorité que j'ai toujours accordée au renforcement de l'économie du Québec; que la force du Québec, pour moi, commence toujours par sa force économique.¹⁹²

¹⁹⁰ *Ibid.*, p. 95.

¹⁹¹ Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, *La stratégie industrielle du gouvernement du Québec : rétrospective et perspectives*, Québec, Les Publications du Québec, Septembre 1992, p. 7-8.

¹⁹² Robert Bourassa, *Message à la population et conférence de presse du Premier ministre Robert Bourassa à la suite de l'échec de l'accord du lac Meech*, 23 juin 1990.

Le discours de Bourassa qui précède l'adoption de la *Loi instituant la Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec* (Commission Bélanger-Campeau) contient également de nombreuses allusions au développement économique du Québec et à l'importance que la Commission se doit d'y accorder : « La sécurité économique est un aspect fondamental.¹⁹³ » L'intégration du Québec dans l'espace économique nord-américain compte aussi parmi ses préoccupations.¹⁹⁴ De plus, le choix de deux commissaires ayant été très impliqués dans les milieux des affaires et de la finance, Michel Bélanger et Jean Campeau, montre que Bourassa souhaite que la question de la croissance économique du Québec soit au cœur de la réflexion de la Commission. La véritable question que Bourassa semble avoir voulu poser est la suivante : quelle avenue politique et constitutionnelle le Québec doit-il prendre pour assurer son développement économique et réussir son intégration dans l'économie nord-américaine et mondiale?

La stratégie des grappes technologiques, publiée en 1991 par le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, Gérald Tremblay, est sans équivoque celle qui a le plus marqué le mandat du Parti libéral de 1989 à 1994. Cette stratégie visait la création d'emplois permanents de qualité ainsi que la diminution du taux de chômage à un niveau de 8 % en l'an 2000.¹⁹⁵ La définition d'une grappe industrielle que propose le ministère se lit comme suit : « c'est un ensemble d'industries d'un même secteur d'activité qui interagissent, se regroupent et se concurrencent entre elles, pour accroître leur compétitivité et accélérer leur croissance.¹⁹⁶ » La stratégie que propose Gérald Tremblay est donc de favoriser les échanges au sein de secteurs industriels particuliers.

Parmi les treize grappes industrielles identifiées, cinq d'entre elles sont déjà compétitives et porteuses d'avenir. Il s'agit des grappes dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'industrie

¹⁹³ Extrait du discours de Robert Bourassa à l'Assemblée nationale lors de l'adoption de la Loi instituant la Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec. Assemblée nationale du Québec, *Journal des débats*, 1^{ère} session, 34^e législature, vol. 31, no 64, 4 septembre 1990, p. 4342.

¹⁹⁴ Bélanger, *Québec Inc.*, p. 167.

¹⁹⁵ *Ibid.*, p. 16.

¹⁹⁶ Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, *Vers une société à valeur ajoutée*, Allocution de Gérald Tremblay, ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, prononcée à Montréal, Québec, Les Publications du Québec, 2 décembre 1991, p. 4

pharmaceutique, des technologies de l'information, des produits d'équipement de production, de transport et de distribution d'énergie électrique. Dans ces secteurs industriels, on retrouve effectivement des entreprises québécoises assez concurrentielles pour faire face à la compétition sur le marché mondial. Les huit autres grappes sont considérées comme des grappes stratégiques ayant un fort potentiel de développement, notamment parce qu'elles jouent un rôle dans la croissance économique de l'ensemble des régions du Québec. Ces grappes sont les suivantes : le transport terrestre, la pétrochimie et les plastiques, l'industrie bioalimentaire, l'habitat, la mode et les textiles, l'industrie forestière, l'environnement et les industries culturelles. La stratégie des grappes s'appuie sur la synergie entre les différents acteurs d'une même grappe : les fournisseurs, les acheteurs, les industries reliées à cette grappe, etc. Cette stratégie s'inspire en grande partie des travaux de Michael E. Porter¹⁹⁷ mais elle y inclut d'autres secteurs ne faisant pas partie de la chaîne commerciale mais qui demeurent tout de même importants, comme par exemple, les centres de recherche, les centres de formation et les universités.¹⁹⁸

Par rapport au précédent mandat du gouvernement Bourassa, on observe également un regain de l'engagement du gouvernement dans le développement économique. Alors que la proportion des dépenses gouvernementales en matière de financement des entreprises par rapport au PIB avait subi une baisse considérable lors du premier mandat du Parti libéral du Québec, au cours de ce mandat, on constate un retour au niveau de 1985-1986 soit environ 0,55 % du PIB¹⁹⁹, attribuable notamment à l'augmentation des crédits d'impôt à la recherche et développement, à la création d'un Fonds de développement technologique et des sociétés Innovatech.²⁰⁰

¹⁹⁷ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*.

¹⁹⁸ Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, *La stratégie industrielle du gouvernement du Québec : rétrospective et perspectives*, p. 15.

¹⁹⁹ Ministère des Finances du Québec, *L'intervention gouvernementale en matière de développement économique*, p. 58.

²⁰⁰ Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, *La stratégie industrielle du gouvernement du Québec*, p. 17.

Les sociétés Innovatech sont des sociétés de capital de risque du gouvernement du Québec qui investissent dans des entreprises qui souhaitent percer dans des milieux hautement technologiques. À ce jour, deux d'entre elles existent toujours : Innovatech Québec et Innovatech Sud du Québec (voir le site Internet : www.innovatech.com).

La politique industrielle du mandat du Parti québécois après 1994 reprend les mêmes principes que ceux de la stratégie des grappes industrielles de Tremblay puisque l'on conserve le cadre structurel des grappes. On assiste à une prolifération des fonds de capital de risque vers le milieu des années 1990²⁰¹ et on crée aussi douze nouveaux centres de veille technologique (un premier centre avait été créé par les Libéraux) chargés de faire le pont entre les entreprises privées et le milieu scientifique. Parmi eux : le Centre de référence en technologie de la santé en 1997²⁰² et le Centre de veille sur les métaux légers.²⁰³

En 1991, Michael E. Porter, en collaboration avec The Monitor Company, publie un rapport sur la compétitivité canadienne intitulé *Le Canada à la croisée des chemins* dans lequel plusieurs constats sont faits.²⁰⁴ D'abord, les auteurs déplorent la situation macroéconomique du Canada, plus particulièrement les déficits budgétaires, les taux élevés d'imposition des particuliers et des entreprises et les programmes de sécurité sociale trop généreux qui découragent les gens à améliorer leur situation d'eux-mêmes. Ensuite, on recommande que le gouvernement fasse plus d'efforts pour la formation spécialisée de la main d'œuvre et qu'il mette en place des conditions permettant une plus grande concurrence entre les entreprises canadiennes et aussi avec celles à l'étranger. On réitère donc l'esprit des recommandations émises dans le rapport de la Commission Macdonald selon lesquelles les mécanismes du marché sont encore le meilleur moyen d'encourager l'innovation technologique et le dynamisme de l'économie canadienne.

Le gouvernement canadien publie en 1996 une nouvelle stratégie ayant pour titre *Les sciences et la technologie à l'aube du XXI^e siècle* dans laquelle sont énoncés les engagements du gouvernement en matière d'innovation technologique.²⁰⁵ Un des thèmes les plus importants concerne l'existence d'un réseau fonctionnel à travers lequel les découvertes

²⁰¹ En voici quelques-uns : FondAction de la CSN, Fonds régionaux de solidarité, Fonds des priorités gouvernementales, Fonds d'investissement pour la culture et les communications, etc.

²⁰² Alain Duhamel, « Un centre pour rapprocher la recherche de l'industrie de la santé », *Les Affaires*, 11 janvier 1997, p. 20.

²⁰³ Jean-Paul Gagné, « Centre de veille sur les métaux légers », *Les Affaires*, 20 avril 1996, p.13.

²⁰⁴ Michael E. Porter et The Monitor Company, *Le Canada à la croisée des chemins*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1991.

²⁰⁵ Industrie Canada, *Les sciences et la technologie à l'aube du XXI^e siècle*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, mars 1996.

scientifiques et technologiques peuvent circuler et être utilisées à bon escient. Ensuite, on insiste beaucoup sur l'importance de la recherche scientifique et on y expose comment divers Ministères canadiens travaillent à développer la recherche scientifique dans leur domaine respectif. Le gouvernement s'engage également à améliorer la réglementation et les lois sur la propriété intellectuelle afin que le Canada soit plus compétitif face aux pays étrangers et réussissent à attirer de nouveaux investisseurs intéressés par un environnement légal avantageux. Dans les budgets des années qui suivent, on retrouve quelques mesures visant ces objectifs comme, par exemple, l'augmentation des fonds alloués aux réseaux de centres d'excellence²⁰⁶ et la création de la Fondation canadienne pour l'innovation dont la mission est de soutenir financièrement la recherche dans les universités, les collèges et les hôpitaux.²⁰⁷

En 2000, Michael E. Porter et Roger L. Martin reviennent sur les conclusions du rapport *Le Canada à la croisée des chemins* et constatent que le Canada a fait des progrès considérables au niveau de l'environnement macroéconomique. Comme nous l'avons montré dans la première partie de ce chapitre, le gouvernement canadien a réussi à éliminer le déficit et même à dégager d'importants surplus. Aussi, on a réduit les taux d'imposition. Néanmoins, les auteurs du rapport encouragent le Canada à diminuer davantage le taux d'imposition afin de se rapprocher de celui du voisin américain. Au niveau microéconomique, d'importantes lacunes persistent. Certes, le Canada a fourni des efforts considérables en ce qui concerne l'éducation en augmentant les fonds publics y étant destinés. Il a également mis en place des conditions pouvant augmenter la concurrence entre les entreprises canadiennes et changer les mentalités en vue de développer des produits de qualité pour survivre. Cependant, en général, le Canada a maintenu le cap sur une stratégie qui n'est pourtant plus adaptée à la réalité actuelle en misant sur la disponibilité de ressources naturelles et leurs bas prix pour faire concurrence aux pays riches en ressources naturelles. Or, le Canada s'est fait rattraper par les pays en développement qui offrent également des ressources naturelles à bas prix. En outre, les mentalités des dirigeants d'entreprises canadiennes sont peu orientées vers l'innovation; ils n'ont pas l'ambition d'aller au devant des besoins des clients ni celle de développer de

²⁰⁶ Ministère des Finances du Canada, *Discours sur le budget 1999*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 16 février 1999, p. 24.

²⁰⁷ Ministère des Finances du Canada, *Discours sur le budget 1997*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 18 février 1997, p. 18.

nouveaux marchés à l'extérieur des frontières canadiennes. Selon Martin et Porter, ce choix pourrait mener à leur perte : « *Canadian firms must understand that competing in Canada alone will eventually destroy them. They must decide to compete globally and compete on the basis of unique products and processes.*²⁰⁸ »

Depuis 2002, une nouvelle stratégie d'innovation a été mise sur pied par le gouvernement canadien.²⁰⁹ Celle-ci est principalement orientée vers l'éducation et le développement des compétences des travailleurs. C'est une tendance que nous avons pu constater lors de notre étude des budgets et des politiques touchant l'innovation depuis le début des années 1990. On y retrouve certes des mesures pour encourager l'innovation par les entreprises privées (réductions d'impôts sur les bénéfices des sociétés, crédits d'impôt à la recherche et développement, allègement de la réglementation pour se lancer en affaires, etc.). Cependant, nous notons un penchant marqué pour la recherche et développement dans les établissements publics (universités, centres de recherche, hôpitaux) et de nombreuses mesures pour inciter les jeunes à poursuivre leurs études dans des domaines d'avenir autant que pour développer les compétences des citoyens qui sont déjà sur le marché du travail. Cela porte à croire que le gouvernement souhaite miser sur la présence d'une main d'œuvre qualifiée sur son territoire pour y attirer des entreprises de technologie de pointe. Comme le suggèrent Martin et Porter dans leur analyse du système canadien d'innovation, des efforts encore plus grands doivent aussi être faits pour que les initiatives d'innovation privées proviennent davantage du Canada que de l'étranger.²¹⁰

Deux ans après son élection, le gouvernement Charest lance sa politique de développement économique publiée sous le titre de *L'Avantage québécois*. Ce document, bien qu'il ait des objectifs louables, est plutôt mal accueilli. La stratégie énonce 28 cibles, lesquelles pourront être atteintes en misant sur l'avantage québécois. Voici quelques exemples des cibles qu'on y formule : augmenter de 10 % le nombre de personnes diplômées en formation professionnelle

²⁰⁸ Roger L. Martin et Michael E. Porter, « Canadian Competitiveness: Nine Years after the Crossroads », Toronto, Rotman School of Business, janvier 2000, en ligne, <http://www.mgmt.utoronto.ca/research/competitive.htm>, page consultée le 29 octobre 2007.

²⁰⁹ Gouvernement du Canada, *La stratégie d'innovation du Canada*, en ligne, www.strategieinnovation.gc.ca, page consultée le 10 octobre 2007.

²¹⁰ Roger L. Martin et Michael E. Porter, « Canadian Competitiveness ».

et technique, augmenter le taux d'emploi des Québécois, accroître la taille des petites entreprises, développer les exportations, etc. Cependant, on ne précise pas comment le gouvernement compte parvenir à ces objectifs. Cette politique est critiquée par plusieurs pour son trop grand nombre d'objectifs, le peu de moyens financiers qui y sont destinés et l'absence de mesures concrètes pour atteindre les objectifs visés.²¹¹

Par contre, la nouvelle *Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation*, intitulée *Un Québec innovant et prospère* et publiée le 6 décembre 2006 a reçu un accueil assez positif, notamment dans le domaine de l'aérospatiale.²¹² Il s'agit d'un engagement concret du gouvernement puisque celui-ci promet un investissement de 888 millions de dollars sur trois ans pour atteindre ses objectifs. Comparativement à *L'Avantage québécois*, la nouvelle stratégie cible des objectifs précis et prévoit des moyens concrets de parvenir à ses fins. Les objectifs poursuivis sont donc d'augmenter au niveau de 3 % du PIB d'ici 2010 les dépenses en recherche et développement et d'accroître la part des investissements des entreprises privées à 66 % en 2010.²¹³

En résumé, peut-être est-ce dû à l'héritage du Rapport de la Commission Macdonald, contrairement à la stratégie d'innovation du gouvernement du Québec, celle mise sur pied par le gouvernement canadien en 2002, tout comme les précédentes, ne met pas d'accent particulier sur certains secteurs industriels d'avenir. Souvenons-nous que la Commission recommandait que l'État demeure neutre dans l'attribution de l'aide gouvernementale aux entreprises et qu'il ne devait donc pas s'engager dans un processus de sélection des entreprises et des secteurs industriels qu'on estimait gagnants à long terme.²¹⁴ Dans un autre ordre d'idées, le fait que les stratégies d'innovation qui ont été instaurées au Québec depuis le

²¹¹ Les éditorialistes québécois ont sévèrement critiqué la stratégie du gouvernement lors de sa publication. Voir notamment Alain Dubuc, « La stratégie du manger mou », *La Presse*, 28 octobre 2005, p. A15, Jean-Robert Sansfaçon, « Des cibles ne font pas une politique », *Le Devoir*, 15 octobre 2005, p. B4, Michèle Boisvert, « L'Avantage québécois », *La Presse*, 17 octobre 2005.

²¹² Représentants du secteur de l'aérospatiale au Québec, « Innover, c'est prospérer », *La Presse*, 8 décembre 2006, p. A30. Cette lettre d'opinion est cosignée par six représentants du secteur de l'aérospatiale au Québec.

²¹³ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec, *Un Québec innovant et prospère*, Québec, Les Publications du Québec, 2006, p. 8.

²¹⁴ Donald S. Macdonald et la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, *Rapport de la Commission*, p. 142.

Virage technologique soient davantage orientées vers des secteurs industriels d'avenir témoigne selon nous d'une volonté du gouvernement d'assurer l'autonomie économique du Québec par rapport au Canada. La dynamique de nation minoritaire au sein du Canada qui caractérise le contexte québécois explique aussi pourquoi le Québec est plus proactif en matière de développement industriel. Cette volonté s'est effectivement exprimée à travers tous les gouvernements depuis la Révolution tranquille, qu'ils aient été pour ou contre la souveraineté du Québec. De nos jours, l'objectif d'accroître l'autonomie du Québec est d'autant plus réalisable puisque la conjoncture économique mondiale qu'engendre la mondialisation et qui ouvre l'accès à des marchés autrefois inaccessibles permet au Québec de s'inscrire dans l'économie mondiale et de réduire sa dépendance à l'espace économique canadien.²¹⁵ Mais pour réussir l'intégration dans l'économie mondiale, il est nécessaire d'être compétitif et, selon nous, cela ne peut que se produire si le Québec mise sur l'avantage comparatif que procure l'innovation technologique.

Cette revue sommaire des mesures mises de l'avant par les gouvernements du Québec et du Canada démontre une réelle volonté des appareils gouvernementaux de faire prospérer l'économie québécoise en misant sur l'innovation technologique. Les deux ordres de gouvernement ont mis l'accent sur des aspects différents qui sont liés à l'innovation. C'est ce que l'on constate avec le fait que les diverses stratégies d'innovation canadienne mettent principalement l'accent sur l'éducation et l'apprentissage spécialisé de la main d'œuvre ainsi que sur la recherche scientifique par des établissements publics. Au Québec, nous avons constaté que la stratégie d'innovation québécoise avait des cibles variées. Ce dernier point est souligné par Charles H. Davis à propos du Québec: « Depuis le début des années 1970, ses politiques de la science et de la technologie sont souvent les plus explicites, les plus complètes et, à bien des égards, les plus vigoureuses parmi celles de toutes les provinces canadiennes.²¹⁶ » Par ailleurs, selon Kenneth J. McKenzie qui a comparé l'ampleur de l'aide octroyée par les gouvernements des provinces canadiennes, le programme de subvention à la

²¹⁵ Stéphane Paquin, *La revanche des petites nations*, Montréal, VLB éditeur, 2001, 219 p.

²¹⁶ Charles H. Davis, « La politique technologique du gouvernement du Québec », dans Robert Dalpé et Réjean Landry (dir.), *La politique technologique au Québec*, p. 99.

recherche et développement du Québec est le plus généreux de toutes les provinces du Canada.²¹⁷

Comme nous l'avons déjà énoncé, une stratégie d'innovation doit effectivement toucher à plusieurs aspects pour être efficace. Nous verrons dans les prochaines pages qu'autant le gouvernement canadien que québécois ont incorporé d'autres mesures qui contribuent tant à soutenir l'innovation qu'à créer un environnement propice aux investissements ou à favoriser la compétitivité des firmes canadiennes dans le monde.

2.3.2 *Le régime fiscal*

Les États cherchent à attirer ou à retenir les investisseurs sur leur territoire en mettant en place un régime fiscal avantageux pour les entreprises. Pour faire concurrence aux autres États, il est essentiel que le fardeau fiscal des entreprises privées ne soit pas trop lourd par rapport aux autres pays et cela pour deux raisons. D'abord, si l'environnement fiscal d'un pays est largement plus avantageux pour un investisseur, celui-ci sera probablement plus enclin à s'y établir, tout dépendant des autres conditions comme l'infrastructure, la qualification de la main d'œuvre, le climat social, etc. Ensuite, si le taux d'imposition des entreprises est trop élevé, ces dernières n'auront pas la même latitude pour continuer à investir et à se développer, que ce soit en faisant plus de recherche et développement, en se procurant de nouveaux équipements technologiques qui augmenteront la productivité ou en faisant des acquisitions stratégiques afin de devenir des leaders dans leur domaine. Les gouvernements du Québec et du Canada sont aussi préoccupés par cet aspect de leur compétitivité et ont tous deux opté pour une amélioration du régime fiscal qui va dans ce sens.

Au niveau canadien, on remarque clairement cette tendance. En 1994, dans une publication du ministère des Finances du Canada *Un nouveau cadre de la politique économique*, on retrouve les principes sur lesquels compte s'appuyer le gouvernement du Canada dans

²¹⁷ Kenneth J. McKenzie, « Tax Subsidies for R&D in Canadian Provinces », *Analyse de politiques*, vol. 31, no 1, 2005, p. 30.

l'élaboration des budgets pour les années qui suivront. D'abord, on voit un changement de cap en ce qui a trait aux subventions directes aux entreprises. On souhaite maintenant y mettre un terme et les remplacer par des prêts ou des incitatifs fiscaux pour deux raisons. La première est que l'on considère que les subventions aux entreprises ne les encouragent pas à s'ajuster aux pressions du marché puisqu'elles peuvent toujours compter sur le coup de pouce du gouvernement. La seconde raison est que le gouvernement doit réduire ses dépenses s'il souhaite atteindre son objectif de réduction du déficit.

Ensuite, dans cet énoncé de politique économique, le gouvernement s'engage à réduire les impôts des sociétés qui n'ont cessé d'augmenter depuis 1980. Selon la perspective du gouvernement, des taux d'imposition trop élevés découragent les investisseurs et les entrepreneurs et a pour effet de ralentir la croissance économique et la création d'emplois. Le gouvernement s'engage donc à réduire l'impôt des entreprises dès que ce sera possible : « L'objectif ultime consiste à mettre fin à l'augmentation des impôts et des taxes, puis à les faire diminuer.²¹⁸ » Effectivement, dans les budgets des années suivantes, on retrouve plusieurs mesures visant la réduction du fardeau fiscal des sociétés. Cet engagement est également renouvelé dans l'énoncé économique de 2000²¹⁹ et, dans le budget 2001, on explique que l'objectif poursuivi par le gouvernement à travers les réductions d'impôt annoncées est de favoriser « la création d'emplois, la croissance, l'esprit d'entreprise et l'innovation en donnant au Canada un avantage concurrentiel par rapport aux États-Unis, au chapitre de l'imposition des sociétés et des gains en capital.²²⁰ » L'allusion à la compétitivité du régime fiscal canadien sur la scène internationale est évidente.

Au chapitre des réductions d'impôt des sociétés, le Québec a également adopté des mesures dans le but de réduire leur charge fiscale. Le raisonnement est le même : « Un niveau trop élevé d'impôt sur le revenu nuit à la création d'emplois, car les particuliers et les entreprises préfèrent alors limiter leurs efforts productifs ou les déployer dans des régions où ces efforts

²¹⁸ Ministère des Finances du Canada, *Un nouveau cadre de la politique économique*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1994, p. 97.

²¹⁹ Ministère des Finances du Canada, *Énoncé économique et mise à jour budgétaire*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 2000.

²²⁰ Ministère des Finances du Canada, *Budget 2001*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 10 décembre 2001, p. 186.

sont moins taxés.²²¹ » En 1998, le gouvernement du Québec met sur pied une réforme de la fiscalité des entreprises.²²² L'objectif est très clair : maintenir la position compétitive du régime fiscal du Québec par rapport à autres régimes fiscaux ailleurs en Amérique du Nord et assurer le développement économique futur du Québec. Les réductions prennent plusieurs formes : la diminution du taux de la taxe sur la masse salariale, la bonification du congé fiscal pour les nouvelles entreprises et la réduction de la taxe de vente du Québec pour les petites et moyennes entreprises en sont des exemples.

On constate que le régime fiscal est une cible des gouvernements du Québec et du Canada en matière de développement économique. Ce type de mesures touche aux deux aspects sur lesquels peuvent jouer les États pour stimuler leur compétitivité. Le point de vue selon lequel un fardeau fiscal trop lourd est défavorable à la croissance économique parce que, d'une part, il repousse les investisseurs étrangers et que, d'autre part, il décourage les entrepreneurs locaux de se lancer en affaires guident manifestement les interventions québécoises et canadiennes en ce qui a trait à la fiscalité des entreprises.

2.3.3 Qualification de la main d'œuvre

Il importe de dire d'abord que la formation de la main d'œuvre peut autant faire partie des mesures qui visent à attirer l'investissement étranger que celles qui visent à rendre compétitives les entreprises nationales. Cependant, les clientèles visées sont différentes de l'un à l'autre. Pour inciter les entreprises étrangères à s'installer sur son territoire, il faut qu'une main d'œuvre assez qualifiée pour faire le travail soit présente. Comme les secteurs les plus compétitifs sont souvent des secteurs de technologies de pointe, il est de plus en plus essentiel que des personnes soient formées pour répondre aux besoins de ces secteurs. Cependant, d'autres qualifications sont requises pour exécuter le travail dans des secteurs plus traditionnels mais qui demandent néanmoins des compétences particulières.

Les gouvernements canadien et québécois ont créé divers programmes pour encourager les

²²¹ Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 1997-1998*, Québec, Les Publications du Québec, 25 mars 1997, p. 13.

²²² Ministère des Finances du Québec, *Réforme de la fiscalité des entreprises*, Québec, Les Publications du Québec, 31 mars 1998.

citoyens à poursuivre leurs études et à acquérir des compétences particulières. Le Canada mise grandement sur l'éducation pour assurer la compétitivité de la société canadienne : « Une solide formation supérieure pour nos jeunes et la compétitivité mondiale pour les entreprises canadiennes vont de pair.²²³ » À l'échelle fédérale, c'est le ministère des Ressources humaines et du Développement social qui est responsable de ce dossier. D'ailleurs, ce ministère a été formé à la suite de la fusion de deux ministères : Ressources humaines et Développement des compétences Canada et Développement social Canada. Le nom du premier ministère témoigne justement de son orientation vers la formation de la main d'œuvre. Ressources humaines et Développement social Canada administre une multitude de programmes qui visent à encourager le développement des capacités des Canadiens à travers l'éducation, comme par exemple des programmes de prêts étudiants²²⁴ ou de subvention incitative aux apprentis. L'objectif est d'encourager les citoyens à poursuivre des études post-secondaires et d'assurer une présence de main d'œuvre qualifiée pouvant répondre à la demande des industries sur le territoire.

Puisque l'éducation fait partie des champs de juridiction provinciale, le Québec est encore plus actif au niveau du développement des compétences des travailleurs. Les orientations du ministère de l'Éducation démontrent que l'on souhaite mettre l'accent sur cet aspect pour assurer le développement économique du Québec dans le contexte international que l'on connaît. Un exemple de ceci se trouve dans l'énoncé de politique à l'égard des universités publié en 2000 et ayant pour titre *Pour mieux assurer notre avenir collectif* dont l'une des grandes stratégies sur lesquelles on souhaite mettre l'emphasis est « la réponse [par les universités] aux besoins de la société et l'ouverture sur le monde.²²⁵ » Selon cette orientation, les établissements d'enseignement ont le devoir de former les étudiants selon les besoins du marché du travail. Par ailleurs, une des missions que s'est donnée le ministère de l'Éducation consiste à valoriser l'enseignement professionnel auprès des jeunes et à promouvoir les programmes d'études qui mènent vers des domaines où les perspectives d'emploi sont

²²³ Ministère des Finances du Canada, *Budget 1997*, p. 103.

²²⁴ À la suite d'une entente avec le gouvernement fédéral, le Québec administre son propre programme de prêts et bourses.

²²⁵ Ministère de l'Éducation du Québec, *Pour mieux assurer notre avenir collectif*, Québec, Les Publications du Québec, 2000, p. 18

avantageuses. Par exemple, le Ministère a publié à trois reprises depuis 1998 *Les 50 super choix d'avenir* qui se veut un palmarès des domaines d'études les plus prometteurs. Ces quelques exemples d'initiatives, tant du gouvernement canadien que québécois, témoignent bien du choix stratégique de faire de l'éducation un moyen d'assurer son développement socioéconomique tout en s'adaptant aux nouvelles réalités de la compétition internationale.

Par ailleurs, les deux ordres de gouvernement encouragent la formation continue de la main d'œuvre. Au Québec, entrée en vigueur en 1996, la *Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main d'œuvre* oblige les employeurs dont la masse salariale annuelle dépasse 1 million de dollars à investir chaque année au moins 1 % du montant de leur masse salariale pour la formation de leurs employés.²²⁶ D'autre part, l'organisme Emploi-Québec offre du soutien financier et technique aux employeurs qui souhaitent mettre sur pied des programmes de formation au sein de leur entreprise. Au niveau fédéral, peu de politiques de formation de la main d'œuvre s'adressent directement aux entreprises. Le programme de formation parrainée par l'employeur offre une assistance financière aux entreprises pour former les employés dont les compétences sont insuffisantes afin qu'ils puissent conserver leur emploi. Toutefois, six provinces (dont le Québec) et deux territoires ont conclu des ententes avec le gouvernement fédéral et administrent eux-mêmes les programmes de formation continue de la main d'œuvre.

2.3.4 Le soutien à l'implantation et à l'exportation

Dans la perspective d'attirer un maximum d'investissements sur leur territoire et de promouvoir la compétitivité des entreprises locales, beaucoup de gouvernements occidentaux ont mis sur pied des organismes qui offrent du soutien aux entrepreneurs, que ce soit pour partir en affaires ou développer des marchés. De plus, les pouvoirs politiques s'impliquent activement dans la promotion des entreprises locales à l'étranger. Au Canada comme au Québec, on retrouve ce genre d'initiatives dont nous dresserons un bref portrait dans les prochaines lignes.

²²⁶ *Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main d'œuvre*, L.R.Q., chapitre D-7.1, Gouvernement du Québec, 1995.

Au niveau canadien, l'organisme Entreprises Canada offre une multitude d'informations pour les entrepreneurs. On donne des conseils pour démarrer son entreprise, de l'information sur les impôts et les taxes, le financement, l'importation, l'exportation, un accès gratuit à la base de données des appels d'offres gouvernementaux, etc. On trouve même des guides de démarrage spécialisés selon le type d'entreprise. Il s'agit donc d'un guichet unique où les entrepreneurs peuvent retrouver en un seul point toute l'information dont ils ont besoin pour mettre sur pied une entreprise. Au Québec, le ministère du Développement économique, Innovation, Exportation offre également le même genre de services. Les entrepreneurs peuvent obtenir l'aide d'un conseiller pour mener à bien leurs projets d'affaires. En outre, au ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles, on fait un effort particulier pour attirer les investisseurs étrangers et les immigrants entrepreneurs au Québec en offrant des renseignements adaptés à ce type de clientèle. Investissement Québec, un organisme qui offre des solutions de financement, encourage aussi les entrepreneurs qui veulent se lancer en affaires et fait la promotion du Québec comme territoire pour implanter son entreprise. On retrouve sur son site Internet un portrait détaillé du Québec dans lequel on y vante les mérites de faire des affaires en territoire québécois. Finalement, Services Québec fournit d'autres renseignements s'adressant directement aux entreprises. Ce type d'organisme s'avère une ressource fort utile, autant pour les investisseurs étrangers que pour les citoyens d'ici qui démarrent une entreprise. Cela vise à stimuler l'esprit d'initiative et à faciliter le développement des affaires qui, dans la perspective des gouvernements, constitue un gage de prospérité économique et de développement durable.

En ce qui a trait au développement des marchés d'exportation, les gouvernements ont une stratégie pour ce faire. D'abord, l'organisme fédéral ExportSource offre du soutien aux entrepreneurs qui souhaitent exporter leur produit. On y retrouve plus ou moins le même type de renseignements que ceux offerts par Entreprises Canada mais ils sont adaptés à la scène économique extérieure. Du côté québécois, c'est chez Services Québec que l'on peut obtenir des informations utiles pour les entrepreneurs intéressés à exporter leurs produits ou services.

Les missions commerciales conduites par les gouvernements canadiens et québécois à travers le monde témoignent de la participation de l'État dans le succès économique des entreprises nationales. Les missions commerciales ont pour objectif de développer des relations d'affaires avec les réseaux à l'étranger et de faire connaître le pays ou la province dans d'autres pays. Depuis 1994, le gouvernement canadien a organisé plus de 20 missions commerciales en Asie, en Afrique, en Europe et en Amérique latine²²⁷ en plus d'encourager la participation des entreprises canadiennes à des foires commerciales au pays et à l'étranger. Le Québec a également pris cette initiative. Le ministère des Relations internationales, en collaboration avec les ministères concernés, prend en charge les missions du Québec à l'étranger. À ce jour, ce sont 18 missions qui ont été organisées par ce Ministère depuis 1997 et, en 1999, on a créé le Bureau des missions et des événements qui gère maintenant l'ensemble des missions économiques et autres événements se déroulant tant au Québec qu'à l'étranger.

2.4 Conclusion

Cet aperçu des contraintes et défis que pose la mondialisation permet d'établir deux choses. D'abord, nous avons pu constater dans la première partie de ce chapitre que la mise en garde des théoriciens d'approche néo-gramscienne n'est pas si sérieuse qu'ils ne le laissent paraître. Même s'il est vrai que le FMI véhicule les valeurs néolibérales, l'effet contraignant qu'il exerce sur les États n'est pas si grand. Face à cette organisation, les pays qui ne sont pas soumis à un programme d'ajustement structurel ont toujours le dernier mot quant aux politiques macroéconomiques qu'ils adoptent, et ce, malgré la surveillance à laquelle ils doivent se soumettre. Du côté de l'OMC, la contrainte se fait davantage sentir car le caractère évolutif des accords fait en sorte qu'ils s'étendent à toujours plus de secteurs d'activité. Cependant, cette organisation chapeaute des accords négociés par tous les États membres et, même si aucune autorité n'est réellement en mesure de sévir contre ceux qui ne s'y conforment pas, les représailles commerciales possibles sont souvent trop coûteuses pour

²²⁷ Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada distingue deux types de mission : les missions commerciales et les missions d'Équipe Canada. Leur mandat est sensiblement le même soit celui de soutenir les entreprises canadiennes dans leurs efforts de développement de nouveaux marchés extérieurs mais les missions d'Équipe Canada ont une plus grande portée et sont conduites par le Premier ministre accompagné de ses homologues provinciaux. Voir le site Internet du Ministère sur les missions d'Équipe Canada : <http://www.tcm-mec.gc.ca>.

qu'un État choisissent de ne pas appliquer ces accords. Ensuite, selon la logique néogramscienne, les accords de libre-échange comme l'ALÉNA auraient également pour effet de restreindre l'autonomie étatique. Dans le cas de l'ALÉNA, c'est surtout le chapitre 11 qui pose problème car il ouvre la voie à des poursuites d'entreprises privées contre un État qui ne respecterait pas ses engagements de non-discrimination. Par contre, nous avons remarqué que, depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994, les cas où un État a été condamné sont plutôt rares. Finalement, malgré les contraintes du nouveau cadre normatif mis en place par les institutions internationales étudiées, les retombées commerciales pour le Québec sont assez positives dans l'ensemble. Entre autres, elles lui auront permis de diversifier ses marchés d'exportation, de se positionner sur l'échiquier économique international et, ce faisant, de réduire sa dépendance face à l'espace économique canadien.

Le second constat auquel nous parvenons à la lumière de la deuxième partie de ce chapitre est le suivant. Loin de signifier sa fin ou de minimiser l'importance de son intervention, la mondialisation, au contraire, ramène l'État à l'avant-scène et le force à prendre sa place dans ce nouveau contexte. Pour leur part, le Québec et le Canada ont choisi d'entrer dans la course à la compétitivité en mettant de l'avant des politiques permettant d'établir un climat propice à la prospérité économique. C'est du moins l'objectif visé par les politiques d'encouragement de l'innovation, les réformes des régimes fiscaux et l'accent mis sur le développement d'une main d'œuvre qualifiée, entre autres. Comme nous le suggèrent les écrits de Peter J. Katzenstein, certains États, de par leurs caractéristiques, sont mieux placés que d'autres pour réussir dans la nouvelle économie mondiale. Ces traits caractéristiques sont d'autant plus importants qu'ils donnent lieu à une meilleure intégration de l'impératif de compétitivité dans les politiques nationales et à une collaboration avantageuse entre les groupes sociaux lors de leur mise en application. Ces caractéristiques feront l'objet du chapitre qui suit et dans lequel nous porterons une attention spéciale au potentiel des petits États dans un contexte mondialisé.

CHAPITRE III

LE POTENTIEL DE L'ÉTAT DEVANT LA MONDIALISATION

Si les États ne sont pas totalement contraints par la mondialisation et qu'au contraire, leur intervention est encore bien à propos, il s'avère que certains États réussissent mieux que d'autres devant les pressions qu'exercent sur eux la mondialisation. Les études de Linda Weiss dont nous avons traité dans le chapitre 1 font état du succès des États asiatiques comme Singapour, Taiwan ou le Japon. Une part de l'explication de ces réussites économiques se situe selon cette auteure dans les relations serrées qu'entretient l'État avec le milieu patronal du pays. Dans ces pays, l'État joue un rôle très important dans la planification économique et est fortement appuyé par le secteur privé dans la mise en œuvre des grandes orientations économiques qu'il énonce. D'autres auteurs, dont Peter J. Katzenstein sur lequel nous nous appuyerons dans ce chapitre, se sont penchés sur les succès des petits États européens et ont mis en lumière les relations néocorporatistes qu'on y retrouve. Outre le fait que les États asiatiques sont en mesure d'entreprendre de grandes transformations de leur secteur industriel dû à la possibilité d'instaurer des mesures protectionnistes temporaires, la différence entre ces petits pays européens et les États asiatiques dont parle Weiss est le caractère démocratique des relations entre l'État et les groupes d'intérêt et l'inclusion des centrales syndicales et autres groupes sociaux dans le processus de consultation et de participation. Les écrits de Katzenstein sont particulièrement appropriés à la situation québécoise car des arrangements de type néocorporatiste y sont manifestement présents.

Dans ce chapitre, nous aborderons d'abord les recherches de Katzenstein sur les petits États européens et nous montrerons le parallèle qui se dessine avec le Québec. Ensuite, les études sur le capital social qui démontrent une corrélation entre le niveau de confiance parmi les individus et la croissance économique viendront éclairer la suite de notre argumentation. Finalement, après avoir exposé comment l'État peut favoriser l'expansion du capital social en

misant sur des éléments qui unissent les différents groupes de la population, nous terminerons par une réflexion sur la langue comme élément identitaire rassembleur et catalyseur du capital social, et, par conséquent, du développement économique.

3.1 Petits États et ouverture économique

Abordés brièvement dans le premier chapitre, les travaux de Katzenstein offrent une perspective originale sur les raisons du succès des petits États européens qui mérite une attention spéciale du fait que ceux-ci partagent des caractéristiques avec le Québec, plus particulièrement en ce qui a trait aux relations entre l'État et les groupes d'intérêt.

Ayant constaté des différences marquées du niveau de croissance économique entre les économies capitalistes avancées, Katzenstein s'est intéressé aux facteurs qui expliquent ces écarts. Alors que les États-Unis subissaient un ralentissement économique au début des années 1980, les petits États européens gardaient le même rythme de croisière et c'est ce constat qui a poussé cet auteur à vouloir comprendre comment ceux-ci réussissaient à maintenir une telle croissance devant une économie internationale sur laquelle ils n'ont que très peu de contrôle. Selon Katzenstein, l'explication réside dans le type de politique industrielle que conduisent ces petits pays européens. Celle-ci est influencée par le fait que, de par leur situation territoriale, ces petits pays sont depuis toujours dépendants des marchés mondiaux et sont donc habitués à être confrontés aux pressions qui en émanent. Ainsi, l'accélération de la libéralisation des échanges que l'on connaît à partir de la fin des années 1970 et du début 1980 n'a rien d'inhabituel pour ces États. D'ailleurs, contrairement aux grandes économies capitalistes, la poursuite de politiques protectionnistes n'a en aucun temps été une solution viable pour ces pays ; ils n'ont donc jamais compté sur ce genre de mesures pour affronter la concurrence internationale. L'une des raisons qui expliquent ce choix de ne pas opter pour le protectionnisme économique est d'abord parce qu'ils dépendent de l'étranger pour leur approvisionnement en matières premières et que des politiques protectionnistes augmenteraient leur coût et, dès lors, réduiraient la compétitivité de leurs entreprises. Ensuite, ils craignent les représailles protectionnistes de leurs partenaires commerciaux étrangers qui leur feraient beaucoup plus de mal en bout de ligne. Finalement,

on veut éviter que des mesures protectionnistes temporaires soient prises pour acquies par les entreprises des petits États européens et qu'il ne soit plus possible de les retirer par la suite.²²⁸

D'autre part, la mise sur pied de grandes politiques industrielles énonçant les orientations économiques nationales ou l'adoption de mesures économiques destinées à modifier le cours des changements économiques comme des subventions aux entreprises ou la manipulation des taux d'intérêt ne sont pas non plus des alternatives possibles pour les petits États européens : « *the small European States [...] apparently lack the political capacity to employ the full range of policy instruments in a far-reaching policy of structural transformation.*²²⁹ »

D'abord, leur haut niveau d'ouverture économique rend ces petits pays très sensibles aux pressions extérieures. Il est donc préférable qu'ils s'adaptent à ces changements plutôt que de tenter d'influencer le cours des choses en s'engageant dans la transformation de leur structure industrielle. Ensuite, ils ne peuvent se permettre de protéger leurs industries nationales puisqu'ils dépendent largement du commerce avec les autres États et que des représailles protectionnistes leur causeraient beaucoup de tort.

Conscients que la portée de l'intervention étatique est limitée et n'aurait, de toute façon, que très peu d'impact sur le cours des choses, ces petits États ont accepté leur situation et ont opté pour une autre stratégie pour faire face aux pressions économiques extérieures. Celle-ci se déploie sur trois axes : une stratégie d'encouragement de la libéralisation des échanges à l'échelle internationale, des mesures compensatoires à l'interne et un ajustement industriel souple.²³⁰

Le premier axe de la stratégie employée par les petits États européens a pour but de favoriser l'adoption d'ententes internationales ayant comme objectif de faciliter le commerce entre les États : « *Since the position of small states is intrinsically weak, this group of states has a strong interest in lowering tariffs, in preventing the formation of economic blocs, and in*

²²⁸ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1985, p. 39-40.

²²⁹ *Ibid.*, p. 27.

²³⁰ *Ibid.*, p. 39.

*strengthening the principle of multilateralism.*²³¹ » Katzenstein fait remarquer que les petits États européens ont souvent pris les devants pour défendre la liberté de commerce devant des pays qui proposaient des clauses à leur avantage et ont été d'ardents promoteurs des rondes de négociations entourant l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).²³² Par ailleurs, les grands pays industrialisés comme les États-Unis, le Canada, la Grande-Bretagne ou l'Allemagne ont longtemps été à la traîne des petits États européens en ce qui a trait à la réduction des barrières tarifaires et non-tarifaires.²³³ Il apparaît évident que l'isolement des petites économies ouvertes est nullement avantageux pour ces dernières. De plus, puisque leurs frontières sont déjà ouvertes au commerce, elles ont tout intérêt à ce que les autres pays jouent selon les mêmes règles du jeu.

Devant les effets négatifs que peut engendrer l'exposition aux pressions économiques extérieures, les petits États doivent offrir des mesures pour compenser les inconvénients dus à leur vulnérabilité économique. Les recherches de Katzenstein ont montré que cela se manifestait sous plusieurs formes selon l'État que l'on étudie. L'une d'elles est la création d'un fonds de réserve où les entreprises peuvent verser une partie du montant qu'elles verseraient en impôt à l'État et qui peut être utilisé plus tard lorsque la situation financière des entreprises sera précaire.²³⁴ Aussi, beaucoup de ces petits États ont augmenté leurs dépenses publiques à un niveau fortement supérieur à celui des grandes économies capitalistes en augmentant la taille de la fonction publique.²³⁵ Par ailleurs, il peut s'agir d'une politique nationale du revenu dans laquelle les salaires et les prix sont maintenus à des bas niveaux. En maintenant les salaires à un niveau raisonnable, cela aide les entreprises à limiter leurs coûts de production. Quant aux prix, les biens de consommation demeurent accessibles malgré les hausses de salaire limitées des travailleurs. De même, pour atténuer l'effet du faible revenu, l'État peut offrir des mesures de sécurité sociale généreuses comme l'accès à l'éducation ou à des soins de santé pour tous.

²³¹ *Ibid.*, p. 40.

²³² *Ibid.*, p. 40-41.

²³³ *Ibid.*, p. 41-43. Il est à noter que le livre a été publié en 1985 et que ces affirmations concernent les années antérieures à 1970.

²³⁴ *Ibid.*, p. 48.

²³⁵ *Ibid.*, p. 54.

En somme, les mesures compensatoires peuvent toucher différents aspects : « *The imperatives of domestic compensation set the boundaries over a wide range of issues for the public policies that the small European states pursue.*²³⁶ » La règle à respecter cependant est d'avoir un équilibre entre la flexibilité économique et la stabilité politique : « *Compensating too little for adverse economic changes can be detrimental to the political consensus on coping with change ; compensating too much can impair economic efficiency.*²³⁷ » Nous verrons ci-dessous que l'atteinte du consensus social autour des actions à prendre pour s'adapter aux changements économiques externes est l'un des éléments clés du succès de ces petits États et se manifeste à travers les pratiques néocorporatistes que l'on y retrouve. La notion de stabilité politique nous renvoie aux recherches de Dani Rodrik dont nous traitons au premier chapitre et selon lesquelles l'ouverture économique doit être jumelée à des mesures internes de gestion des conflits au sein de chaque société. Parmi les mesures qu'il évoque, on retrouve évidemment celles axées sur la sécurité sociale et qui ont pour but d'atténuer les conséquences négatives de l'ouverture économique sur certaines couches de la population.²³⁸

La troisième facette de la stratégie des petits États européens repose sur la souplesse de l'ajustement industriel. Puisque, comme nous l'avons vu, leur très grande ouverture économique les empêche d'opérer des transformations de leur structure industrielle à long terme, les interventions sont plutôt ponctuelles et ciblées. Ces petites économies affrontent le problème au lieu de l'éviter avec des mesures protectionnistes : « *The main function of policy is therefore to help industry adapt to the changing competitive order as opposed to protecting industry from this competition.*²³⁹ » Lorsque nous avons abordé les mesures compensatoires, nous avons pu voir quelques exemples qui témoignent de la souplesse des actions prises par ces petits États. Le fonds de réserve était un de ceux-là. On peut aussi penser aux subventions aux entreprises en difficulté ou les crédits d'impôt pour les entreprises qui font de la

²³⁶ *Ibid.*, p. 56.

²³⁷ *Ibid.*, p. 30.

²³⁸ Dani Rodrik, « Globalization, Social Conflict and Economic Growth », Conférence Raul Prebisch de 1997, présentée à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), décembre 1997, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/global.PDF>, page consultée le 10 décembre 2007, p. 13-14.

²³⁹ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets*, p.65.

recherche et développement. Les arrangements néocorporatistes que l'on retrouve dans ces petites économies permettent une flexibilité des acteurs économiques essentielle à une adaptation rapide aux forces extérieures.

3.1.1 Pratiques néocorporatistes dans les petits États

Nous avons expliqué au premier chapitre que le néocorporatisme était la forme de corporatisme que l'on retrouvait dans les démocraties libérales et qui se rapporte à l'institutionnalisation plus ou moins formelle des pratiques de concertation entre l'État, les travailleurs et les patrons d'entreprise et, parfois, d'autres groupes de la société. Nous verrons dans les prochaines lignes que la définition en trois points du corporatisme démocratique de Katzenstein reprend plusieurs éléments de celle que donne Philippe Schmitter dans son célèbre article sur le corporatisme :

*Corporatism can be defined as a system of interest representation in which the constituent units are organized into a limited number of singular, compulsory, noncompetitive, hierarchically ordered and functionally differentiated categories, recognized or licensed (if not created) by the state and granted a deliberate representational monopoly within their respective categories in exchange for observing certain controls on their selection of leaders and articulation of demands and supports.*²⁴⁰

Selon Katzenstein, la présence d'un corporatisme démocratique est une autre facette qui distingue les petits États européens des plus grands États. Dans ces petits pays, la perception de vulnérabilité face aux forces du marché international est le facteur décisif qui pousse les différents groupes d'intérêt de ces sociétés à se serrer les coudes et à collaborer plutôt qu'à s'opposer systématiquement aux demandes de l'autre.²⁴¹ Le corporatisme démocratique n'est pas exclusivement associé à un système politique car on le retrouve tant dans les sociétés libérales que social-démocrates. À la lumière de cette observation et de la définition fournie

²⁴⁰ Philippe C. Schmitter, « Still the Century of Corporatism? », *Review of Politics*, vol. 36, 1974, p. 93-94. Comme nous le notions au chapitre 1, Schmitter ne fait pas référence au corporatisme que l'on a pu retrouver dans des pays comme l'Italie ou le Portugal pendant les régimes fascistes de la première moitié du XX^e siècle.

²⁴¹ Peter J. Katzenstein, « Small States and Small States Revisited », *New Political Economy*, vol. 8, no 3, 2003, p. 11.

par Katzenstein, il nous semble que le corporatisme démocratique fasse référence à la même réalité que le néocorporatisme.

Contrairement au corporatisme capitaliste et au corporatisme d'État, le corporatisme démocratique est fondé sur l'inclusion des syndicats et groupes de gauche autant que le patronat et les éléments plus conservateurs d'une société dans le processus de décision politique. D'après la définition qu'en donne Katzenstein, il nous semble que l'on retrouve au Québec une certaine forme de corporatisme démocratique. Peter Graefe ne croit toutefois pas que ce soit comparable à ce que l'on rencontre en Europe : « Si peu de gens sont prêts à nier le caractère distinct de la culture économique québécoise à l'intérieur de l'ensemble nord-américain, il n'en reste pas moins que, sous une perspective strictement européenne, elle demeure typiquement nord-américaine.²⁴² »

Katzenstein expose trois traits caractéristiques de ce type de corporatisme. D'abord, il existe un partenariat social (*social partnership*) entre les différents groupes de la société. Les conflits entre les classes sociales sont tempérés par le fait qu'elles ont une vision partagée de l'intérêt public et qu'elles sont prêtes à faire des concessions.²⁴³ Cette culture du compromis fait en sorte que peu de conflits de travail éclatent dans ces petites économies.

Jean-Marc Pottie est d'avis que le partenariat social a remplacé la stratégie de lutte autrefois valorisée par les syndicats au Québec.²⁴⁴ Cependant, Pottie ne voit pas ce changement d'un bon œil car il est d'avis que la coopération entre syndicats et patrons ne sert que les intérêts patronaux et se fait au détriment des travailleurs qui doivent la plupart du temps plier et accepter des coupures de postes, des diminutions de salaire et autres détériorations de leurs conditions de travail au nom de la concurrence internationale. Il ne s'agit pas d'un partenariat mais plutôt de l'imposition de l'agenda de la partie patronale aux travailleurs, ceux-ci se

²⁴² Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité : Le Québec peut-il gagner si les Québécois perdent? » dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 497.

²⁴³ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets*, p. 32.

²⁴⁴ Jean-Marc Pottie, « Du combat au partenariat », dans Yves Bélanger et Robert Comeau (dir.), *La CSN. 75 ans d'action syndicale et sociale*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1998, p. 191-193.

retrouvant à défendre le point de vue de leur employeur qui prescrit la réduction des coûts de production pour faire face à la concurrence.²⁴⁵ Cet auteur énumère une série de cas d'entreprises québécoises où les travailleurs ont fait les frais des exigences de compétitivité de leur employeur et donne entre autres en exemple le cas de l'usine de la compagnie Kenworth (filiale de Paccar International) qui a finalement réouvert ses portes en 1999, trois ans après sa fermeture, à la suite de plusieurs concessions de la part du syndicat. Selon Piotte, la réouverture de l'usine de Sainte-Thérèse ne constitue pas une réelle victoire syndicale vu toutes les concessions qui ont dû être consenties à l'employeur : « Il y a un gagnant, Paccar, devant lequel ont dû s'agenouiller le syndicat et nos deux gouvernements afin de négocier le maintien de l'emploi pour 350 travailleurs.²⁴⁶ » Plus récemment, la saga autour de l'usine d'Olymel de Vallée-Jonction constitue un autre exemple où les travailleurs ont finalement dû accepter d'importantes réductions salariales pour éviter la fermeture de l'usine. Selon le syndicat, la pression était grande sur les employés de l'usine qui votaient pour la quatrième fois sur une proposition patronale impliquant une baisse de salaire, quoique l'employeur avait fait quelques concessions sur les avantages sociaux.²⁴⁷

Ensuite, un deuxième élément caractéristique du corporatisme démocratique réside dans la centralisation et la hiérarchisation des groupes d'intérêt et le fait qu'ils rassemblent une grande partie des travailleurs et des producteurs.²⁴⁸ Réduire le nombre d'interlocuteurs à la table de négociation est essentiel au bon fonctionnement des pratiques néocorporatistes et le fait que ces groupes soient représentés par une organisation centrale facilite grandement les discussions. Éric Montpetit souligne que, contrairement aux sociétés pluralistes dans lesquelles une multitude de groupes et de personnes peuvent se faire entendre par le gouvernement à travers de grandes consultations publiques, le nombre de groupes ayant accès au processus décisionnel dans les sociétés néocorporatistes est plus restreint : « une telle structure, pour être fonctionnelle, ne peut faire place au nombre d'acteurs et surtout à la

²⁴⁵ *Ibid.*, p. 209.

²⁴⁶ *Ibid.*, p. 196.

²⁴⁷ Claude Turcotte, « Vallée-Jonction – Les syndiqués acceptent à 62 % la quatrième offre d'Olymel », *Le Devoir*, 14 février 2007.

²⁴⁸ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets*, p. 32-33. Schmitter se penche aussi sur les caractéristiques des groupes d'intérêt dans les sociétés corporatistes. Voir Philippe C. Schmitter, « Still the Century of Corporatism? », p. 99-105.

diversité des idées que l'on trouve normalement au sein des structures pluralistes.²⁴⁹ » À première vue, la restriction du nombre d'interlocuteurs peut sembler anti-démocratique. Pourtant, d'importants débats ont lieu à l'intérieur de ces groupes d'intérêt pour déterminer les questions qui seront amenées à être débattues avec les autres groupes d'intérêt. Comme il en était brièvement question au premier chapitre, ce processus interne permet d'éviter le désordre qui résulterait d'un trop grand nombre de points à discuter sur la place publique.

Quelques groupes d'intérêts québécois peuvent être donnés en exemple pour illustrer le caractère centralisé de ces groupes: la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ) qui regroupe plus d'un demi-million de membres provenant de tous les secteurs d'activité et de toutes les régions du Québec²⁵⁰, l'Union des producteurs agricoles (UPA) qui représente 44 000 producteurs agricoles à l'échelle nationale²⁵¹ et le Conseil du patronat du Québec (CPQ) dont sont membres une soixantaine d'associations de secteurs d'activité diversifiés.²⁵²

Finalement, le troisième élément du corporatisme démocratique est le caractère volontaire, informel et continu de la négociation entre les groupes d'intérêt.²⁵³ Cela fait en sorte que chaque groupe obtient un jour ou l'autre des concessions de la part des autres. Ainsi, aucune des parties ne voudra pas à tout prix l'emporter puisqu'elles auront la possibilité d'obtenir autre chose de l'autre partie dans un avenir rapproché. En se consultant mutuellement sur une base régulière, les groupes d'intérêt créent des liens de confiance et assurent la prévisibilité du processus de consultation.²⁵⁴ Cela a pour effet de générer des attentes envers les autres parties et chacun anticipera alors les demandes et points de vue des autres parties et s'attendra aussi à ce que l'autre laisse parfois tomber certaines de ses demandes. La qualité de ces liens est un facteur de succès des pratiques néocorporatistes à ne pas oublier et nous verrons pourquoi dans la prochaine section qui portera sur le capital social. D'autre part, puisque les

²⁴⁹ Éric Montpetit, « Les réseaux néocorporatistes québécois à l'épreuve du fédéralisme canadien et de l'internationalisation », dans Alain-G. Gagnon (dir.) *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 193.

²⁵⁰ Voir le site Internet de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec : www.ftq.qc.ca.

²⁵¹ Voir le site Internet de l'Union des producteurs agricoles : www.upa.qc.ca.

²⁵² Voir le site Internet du Conseil du patronat du Québec : www.cpq.qc.ca.

²⁵³ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets*, p. 91-93.

²⁵⁴ *Ibid.*, p.93.

groupes d'intérêt représentent des membres provenant de différents secteurs industriels, les négociations vont souvent au-delà des questions liées à un secteur précis : « *Interests groups participate in the formulation and implementation of policies that go beyond their specific sectoral interests to include such broad political objectives as full employment, economic stability and growth, or the modernization of industry.*²⁵⁵ »

Au Québec, les pratiques néocorporatistes qui abordent des questions aussi larges sont incarnées dans les sommets socioéconomiques qui portent souvent sur des sujets à portée autant sociale qu'économique, comme leurs noms le suggèrent. Plusieurs sommets dont l'objectif était de définir les grandes orientations du gouvernement ont effectivement été tenus depuis les années 1970.²⁵⁶ Le Forum socioéconomique des Premières Nations qui avait lieu en octobre 2006 s'intéressait à des sujets aussi variés que la situation économique des autochtones, les questions identitaires, l'éducation, l'emploi, le logement et d'autres encore, et réunissait les chefs des communautés autochtones, les dirigeants des gouvernements québécois et canadien de même que d'autres groupes de la société civile.²⁵⁷ Le Sommet sur l'économie et l'emploi qui s'est tenu en 1996 est un autre exemple de concertation entre divers acteurs de la société civile. On constate que, comme nous le mentionnions dans le chapitre 1, cette forme de néocorporatisme intègre aussi des groupes à l'extérieur des milieux syndicaux et patronaux dans les discussions. D'autres sommets qui touchent également à des questions sociales et économiques sont tenus à travers le Québec mais se font plutôt à l'échelle régionale. Également, certains types de sommets portent sur des enjeux précis, souvent liés à un secteur industriel spécifique. Nous présenterons plus loin l'exemple du Sommet sur l'avenir du secteur forestier, qui nous permettra d'illustrer concrètement les éléments du corporatisme démocratique énoncés par Katzenstein en nous appuyant sur un cas

²⁵⁵ *Ibid.*, p. 92.

²⁵⁶ Brian A. Tanguay et Clinton Archibald se sont penchés sur la dynamique des sommets socioéconomiques au Québec. Pour un développement à ce sujet, voir Brian A. Tanguay, « Concerted Action in Quebec, 1976-1983: Dialogue of the Deaf », dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Quebec: State and Society*, Agincourt, Methuen Publications, 1984, p. 364 et Clinton Archibald, *Un Québec corporatiste?*, Hull, Asticou, 1983, p. 239-270.

²⁵⁷ Forum socioéconomique des Premières Nations, *Rapport final du Forum socioéconomique des Premières Nations : Agir maintenant... Pour l'avenir*, Forum tenu à Mashteuiatsh, les 25, 26 et 27 octobre 2006, en ligne : http://www.autochtones.gouv.qc.ca/publications_documentation/publications.htm, page consultée le 14 décembre 2007.

québécois. Tout comme les tables de concertations sectorielles dont il sera question ci-dessous, ce sommet réunissait les acteurs d'un secteur industriel donné mais, il impliquait aussi une grande variété de groupes touchés par la crise dans le secteur forestier, comme c'est le cas dans les sommets socioéconomiques.

Les tables de concertation sectorielles sont également des manifestations québécoises des pratiques néocorporatistes. Ces tables de concertation ont l'avantage de réunir des acteurs socioéconomiques qui sont moins divisés que ce que l'on retrouve lors des sommets socioéconomiques puisque chacune se penche sur un secteur d'activité précis. Selon Montpetit, la représentation des intérêts entre les associations patronales ou entre les syndicats d'une même industrie sont peu souvent contradictoires alors que la situation est plus conflictuelle lorsqu'il s'agit de s'entendre avec les autres secteurs industriels entre patrons ou entre syndicats.²⁵⁸ D'autre part, les tables de concertation se rapprochent certainement davantage du troisième élément du corporatisme démocratique émis par Katzenstein et qui veut que les négociations se fassent sur une base régulière. Montpetit soutient que ce mode de prise de décision en matière de politique publique est celui que privilégie l'État québécois, peut importe le parti au pouvoir.²⁵⁹ Cette généralisation est cependant remise en cause par Gérard Boismenu, Pascale Dufour et Denis Saint-Martin qui, dans leur analyse des réalisations du gouvernement libéral de Jean Charest au cours de l'année qui a suivi son élection au printemps 2003, affirment que ce dernier ne reconnaît plus la légitimité des différents groupes d'intérêt.²⁶⁰ Cette façon de voir découle d'une « vision atomiste de la vie en société, très suspicieuse à l'égard des collectifs qui prétendent travailler à l'atteinte du bien commun.²⁶¹ » Malgré tout, Boismenu et ses collègues et Montpetit s'entendent sur le fait que le solide ancrage des pratiques de concertation dans la société rend plus improbable leur disparition du paysage québécois à long terme.²⁶²

²⁵⁸ Éric Montpetit, « Les réseaux néocorporatistes québécois », p. 196-197.

²⁵⁹ *Ibid.*, p. 196.

²⁶⁰ Gérard Boismenu, Pascale Dufour, Denis Saint-Martin, *Ambitions libérales et écueils politiques*, Montréal, Athéna, 2004, p. 70-73.

²⁶¹ *Ibid.*, p. 62.

²⁶² Pour Éric Montpetit, l'internationalisation de l'économie de même que l'attitude centralisatrice du gouvernement fédéral canadien constituent de réelles menaces à la survie des arrangements néocorporatistes au Québec. Voir Éric Montpetit, « Les réseaux néocorporatistes québécois », p. 201-208.

Finalement, les sujets traités lors des sommets socioéconomiques que nous avons mentionnés précédemment sont, pour Montpetit, un signe que la concertation néocorporatiste au Québec, autrefois au niveau sectoriel, est maintenant devenue une concertation intersectorielle puisqu'elle touche à un vaste ensemble d'enjeux.²⁶³

3.1.2 Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois

Les 10, 11 et 12 décembre 2007 s'est tenu à Québec le Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois.²⁶⁴ Il avait pour but de dégager des solutions viables à long terme et respectueuses des communautés dont l'avenir est directement lié au secteur forestier, pour faire face aux défis que traverse cette industrie québécoise. Ce sommet offre un exemple concret des pratiques néocorporatistes au Québec et nous verrons comment s'illustrent les caractéristiques du corporatisme démocratique exposées par Katzenstein.

Tout d'abord, l'élément de partenariat est très présent dans ce Sommet. Le vocabulaire utilisé pour expliquer la démarche, les objectifs visés et les résultats du Sommet fait appel à des expressions telles que la mobilisation des décideurs et acteurs du secteur forestier, l'atteinte de consensus, le dialogue, la compréhension mutuelle, le respect, la confiance, l'ouverture d'esprit, etc. Il apparaît évident que la confrontation n'était pas l'approche favorisée lors de ce sommet. On invite plutôt les acteurs de ce secteur à s'unir afin de dégager des solutions respectueuses des réalités de chacun. Et puis, peut-être est-ce dû à un changement de mentalité du gouvernement Charest, les propos de Boismenu et ses collègues quant à la non reconnaissance des groupes d'intérêt par ce gouvernement ne s'appliquent pas dans ce cas.

Ensuite, soulignons que les trois jours consacrés au Sommet sont le résultat de travaux préparatoires qui ont eu lieu tout au long de l'année précédant l'événement. Afin de mettre de l'ordre dans les sujets qui seraient abordés lors du Sommet, douze regroupements sectoriels

²⁶³ Éric Montpetit, « Les réseaux néocorporatistes québécois ».

²⁶⁴ Toutes les informations relatives au Sommet ont été prises sur le site Internet du Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois : <http://sommetforet.ffg.ulaval.ca/>, page consultée le 16 décembre 2007.

ont été créés et un représentant de chacun d'entre eux a été désigné pour s'asseoir au Comité directeur du Sommet. C'est au sein de ce Comité qu'avaient lieu les discussions entre les différents regroupements sectoriels lors du Sommet. Ainsi, les organismes qui souhaitaient participer devaient s'inscrire dans un des regroupements sectoriels suivants : aménagement forestier, environnement, faune et récréotourisme, forêt privée, gouvernements, industrie, milieu universitaire, mouvement syndical, organismes de recherche, Premières Nations, professionnels et praticiens en milieu forestier, régions du Québec. On constate que ces douze catégories peuvent comprendre une grande variété d'organismes. Une large représentation est cruciale pour qu'une légitimité sociale et politique soit accordée aux solutions issues de ce Sommet. Notons au passage que Katzenstein considère que la participation d'experts en provenance des organismes de recherche et du milieu universitaire est importante pour le bon fonctionnement des discussions car cela permet d'obtenir un avis plus objectif sur les questions traitées : « *experts matter because they provide a common framework and acceptable data.*²⁶⁵ » Puisqu'ils sont à l'extérieur de l'industrie et qu'ils n'ont pas de parti pris a priori, ils peuvent réussir à concilier des groupes dont les objectifs sont conflictuels et à faire entendre des points de vue qui ne seraient pas pris en compte, car jugés biaisés, s'ils provenaient d'un autre groupe d'intérêt.

Le fonctionnement des regroupements sectoriels témoigne de la centralisation des groupes d'intérêts mais aussi de leur hiérarchisation. Au cours de l'année qui a précédé le Sommet, chaque organisme a pu apporter son point de vue par l'intermédiaire d'un représentant à son regroupement sectoriel, qui lui a fait de même en envoyant un représentant au Comité directeur. Au sein de chaque regroupement sectoriel se tenaient donc des discussions sur les enjeux que les membres souhaitaient aborder lors du Sommet ainsi que quelques pistes de solutions pouvant être apportées. Ensuite, après une série de discussions et de rétroactions entre les regroupements sectoriels, le Comité directeur et le Comité organisateur, toujours à l'étape des travaux préparatoires, on a abouti à quatre thèmes de discussions identifiant chacun des défis et des solutions possibles. Les discussions du Sommet allaient donc s'organiser autour de ces quatre thèmes : la gouvernance et le territoire, la conservation, la mise en valeur et l'utilisation des ressources et du milieu forestier, la compétitivité de

²⁶⁵ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets*, p. 88.

l'industrie forestière et l'emploi. Le fait d'organiser ainsi les points abordés montrent une volonté de dégager des solutions et de concentrer les efforts sur des enjeux majeurs. On évite ainsi d'embourber les discussions qui, si tous les sujets y étaient abordés, deviendraient rapidement cacophoniques et inefficaces.

Le caractère volontaire de la concertation est également accentué par le fait que l'inscription des organismes au Sommet était ouverte et libre. Au total, plus de 150 organismes et personnes ont décidé d'y prendre part. Notons toutefois que l'urgence de trouver des solutions à la crise dans le secteur forestier a certainement contribué à augmenter la participation à ce Sommet. Par contre, contrairement à un des éléments caractéristiques énoncés par Katzenstein, le format de la concertation ne demandait pas de discussions continues et régulières, malgré que la majeure partie d'entre elles aient eu lieu au cours de l'année précédente. Par ailleurs, cela ne signifie pas que les acteurs présents lors du Sommet ne sont pas en contact à l'extérieur des rencontres officielles.

Enfin, le Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois démontre clairement une partie du point de vue de Boismenu, Dufour et Saint-Martin à savoir que le cadre d'action choisi par les acteurs du processus néocorporatiste est circonscrit au Québec. Cependant, cela contredit la thèse de Montpetit qui entrevoit l'érosion de la relation néocorporatiste entre la société civile québécoise et le gouvernement du Québec, due à l'attitude centralisatrice du gouvernement canadien et sa volonté d'intervenir directement auprès des citoyens ainsi qu'à l'internationalisation de plusieurs secteurs de l'économie qui amène le gouvernement fédéral à intervenir de plus en plus dans des champs de compétences provinciaux.²⁶⁶ À l'occasion de ce Sommet, on a voulu trouver des solutions adaptées à la réalité québécoise. Même que, de tous les Ministères fédéraux, seul le ministère des Ressources naturelles du Canada participait au Sommet. C'est au niveau québécois que les acteurs du milieu ont voulu se concerter, ce qui corrobore l'idée que « les acteurs sociaux vont, de manière assez systématique, orienter leurs réflexions et leurs actions en se plaçant du point de vue du Québec et non du point de vue pancanadien.²⁶⁷ »

²⁶⁶ Éric Montpetit, « Les réseaux néocorporatistes québécois », p. 204-207

²⁶⁷ Gérard Boismenu et al., *Ambitions libérales*, p. 71.

Il y a là une piste de réflexion intéressante quant au fait que, dans un contexte de concurrence internationale accrue, les différents acteurs d'une société doivent collaborer pour y faire face à cette concurrence et qu'il est plus approprié et plus aisé d'établir des relations de partenariat à un niveau subétatique, dans le cas qui nous intéresse, au niveau du Québec en tant qu'État-région.²⁶⁸ Si des pratiques néocorporatistes ont vu le jour au Québec, il est possible que ce soit dû à la solidarité sociale qui existe entre les différents groupes d'intérêt et qui permet de transcender les luttes de classe défavorables à l'établissement de partenariats et à l'atteinte de consensus.²⁶⁹ Le nationalisme pourrait justement être à l'origine de cette solidarité québécoise.²⁷⁰ Le concept de capital social que nous explorerons à présent est, selon nous, un aspect déjà existant au Québec sur lequel la société québécoise pourrait miser pour solidifier la solidarité sociale et ainsi mieux faire face à la mondialisation et aux pressions économiques qui en découlent. Comme nous le soutiendrons plus loin, les éléments culturels de la société québécoise pourraient bien être des facteurs de succès dans le renforcement du capital social.

3.2 Le capital social

D'abord développé par Pierre Bourdieu et James S. Coleman au cours des années 1970, le concept de capital social a été plus largement diffusé par Robert Putnam dans les années 1990. Ce concept s'insère logiquement dans la réflexion sur les pratiques néocorporatistes. Nous avons vu brièvement dans le premier chapitre que le capital social est un facteur qui peut jouer un rôle dans le développement économique et que des interventions gouvernementales pouvaient être mises en œuvre pour favoriser sa création ou son

²⁶⁸ Michael Keating, « Nations sans États ou États régionaux? Le débat sur la territorialité et le pouvoir à l'heure de la mondialisation », dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 439-454. Voir aussi Thomas J. Courchene, *Celebrating Flexibility: An Interpretive Essay on the Evolution of Canadian Federalism*, C.D. Howe Institute, Benefactors Lectures 1994, Montréal, 1995. Notons que, contrairement à Keating, la notion identitaire n'est pas considérée par Courchene comme un facteur pouvant favoriser le partenariat entre des acteurs socioéconomiques d'une région donnée.

²⁶⁹ Bélanger, *Québec Inc. : L'entreprise québécoise à la croisée des chemins*, Montréal, Éditions Hurtubise, 1998, 201 p.

²⁷⁰ Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité », p. 488-489.

renforcement. Mais avant de développer plus en profondeur ces deux éléments de réflexion, faisons d'abord un bref retour sur ce que l'on entend lorsque l'on parle de capital social.

Le capital social est difficile à opérationnaliser car il s'agit de quelque chose d'intangible qui lie les individus. C'est l'ensemble des relations entre les individus d'une société. Pour Bourdieu et Coleman, le capital social est une ressource économique au même titre que d'autres formes de capital comme le capital humain ou le capital physique.²⁷¹ Quant à Putnam, il a utilisé le concept de capital social pour expliquer les disparités économiques entre le Nord et le Sud de l'Italie. Rappelons simplement la définition qu'en donne Putnam : « *Social capital here refers to features of social organisation, such as trust, norms and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions.* »²⁷² Selon Putnam, la présence du capital social dans une communauté augmente la solidarité et la coopération entre ses membres.²⁷³

Cette définition rappellent quelques éléments que l'on retrouve dans les petits États européens et au Québec. Dans l'exemple du Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois, on a rassemblé des organismes de tous les milieux touchés par les enjeux liés à la forêt et chacun a pu faire connaître ses préoccupations aux autres. En mettant en relation des gens qui n'entretiennent pas systématiquement de rapports, on a abouti à un consensus concernant les actions à prendre et le rôle de chacun dans le plan d'action. Le but du Sommet étant de dégager des pistes de solution satisfaisantes pour tous, il y avait une certaine confiance entre les participants, malgré des intérêts parfois opposés à première vue. De plus, l'issue de ce Sommet, somme toute assez positive, et le climat qui appelait au dialogue plutôt qu'à la confrontation, ont contribué à augmenter le niveau de confiance entre les divers acteurs de ce secteur. Il y a certainement plus de chances que ceux-ci continuent de se

²⁷¹ Voir Pierre Bourdieu et Loïc J. D. Wacquant, *An Invitation of Reflexive Sociology*, Chicago, University Press of Chicago, 1992, 332 p. et James S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass, Belknap Press of Harvard University Press, 1990, 993 p.

²⁷² Robert Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993, p. 167.

²⁷³ *Idem.* Pour une discussion approfondie sur les différentes utilisations et définitions du concept de capital social, voir Marie-France Le Blanc, « Capital social, générosité et gestion métropolitaine : Étude de quatre communautés civiques d'Amérique du Nord », Thèse de doctorat, Montréal, Université du Québec, 2003, p. 25-42.

consulter mutuellement et de façon informelle dans l'avenir. Généralement, lorsque les résultats sont positifs et que chacun fait des compromis, c'est dans la répétition des contacts que se construit la confiance entre les membres d'un réseau :

Contrairement à d'autres formes de capital (ex. : capital physique ou capital humain), les réserves accumulées de capital social dans une région ou une communauté augmentent avec l'usage et peuvent effectivement décliner si l'on n'y fait pas appel sur une base régulière.²⁷⁴

Pour mesurer la quantité de capital social présent dans une société, de nombreux auteurs utilisent le degré d'adhésion des membres d'une communauté dans diverses associations.²⁷⁵ Bien qu'ils constatent que cet indicateur ne soit pas remis en question dans les études qui portent sur le capital social, Christian Welzel, Ronald Inglehart et Franziska Deutsch s'interrogent sur le bien-fondé de ce choix puisqu'ils considèrent que le capital social peut également se manifester à travers d'autres formes de participation plus informelles et qui ne requièrent pas une adhésion officielle à une association.²⁷⁶

Aussi, le niveau de capital social est souvent associé dans la littérature à la confiance généralisée (*generalized trust*) dans une société.²⁷⁷ Par contre, le choix de cet indicateur n'est

²⁷⁴ Jean-Pierre Bélanger, Robert Sullivan et Benoit Sévigny, *Capital social, développement communautaire et santé publique : Réflexion sur l'amélioration de la santé et du bien-être de la population*, Montréal, Association pour la Santé Publique du Québec, 2000, p. 34.

²⁷⁵ Voir notamment, Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American community*, Simon and Schuster, New York, 2000, 541 p., Dietlind Stolle et Thomas R. Rochon, « Are All Associations Alike? Member Diversity, Associational Type and the Creation of Social Capital », *American behavioral Scientist*, vol. 42, no 1, 1998, p. 47-65 ou encore, Pipa Norris, *Democratic Phoenix: Reinventing Political Activism*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002, 290 p.

²⁷⁶ Christian Welzel, Ronald Inglehart et Franziska Deutsch, « Social Capital Voluntary Associations and Collective Action: Which Aspects of Social Capital Have the Greatest 'Civic' Payoff », *Journal of Civil Society*, vol. 1, no 2, septembre 2005, p. 121-146.

²⁷⁷ Des auteurs qui utilisent le degré d'adhésion à des associations ont aussi recours au critère de la confiance généralisée pour mesurer le niveau de capital social. Pour des études qui utilisent la confiance généralisée comme critère, voir Robert D. Putnam, *Making Democracy Work*, Stephen Knack et Philip Keefer, « Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no 4, 1997, p. 1251-1288, Kenneth Newton et Pippa Norris, « Confidence in Public Institutions: Faith, Culture, or Performance? », dans Susan J. Pharr et Robert D. Putnam (dir.) *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?*, Princeton, Princeton University Press, 2000, p. 52-73.

pas accepté par tous car il s'agit d'un attribut psychologique difficile à opérationnaliser.²⁷⁸ Selon Dietlind Stolle, le sentiment que tous les citoyens sont traités équitablement par des institutions de l'État et la perception positive qu'en ont les citoyens influencent le niveau de confiance généralisée.²⁷⁹ La Déclaration de services aux citoyens que produisent tous les ministères et organismes publics québécois qui fournissent des services à la population témoigne d'une volonté du gouvernement d'augmenter la confiance des citoyens envers les institutions de l'État. Quant à Eric M. Uslaner qui partage un point de vue similaire à celui de Rodrik, il s'appuie sur ses travaux au cours desquels il a étudié la relation entre la confiance généralisée et le degré d'inégalité économique dans 63 pays pour affirmer que, dans les pays démocratiques, c'est la distribution équitable de la richesse à travers les membres d'une société qui a une forte incidence sur la confiance.²⁸⁰ Diviser les membres d'une société en laissant s'accroître les disparités économiques a pour effet d'affaiblir les bases communes sur lesquelles peut se construire le capital social.²⁸¹

3.2.1 *Capital social et développement économique*

Longtemps exclu des théories du développement économique, plusieurs études établissent maintenant une relation entre le capital social et le développement de l'économie dans un quartier, une région ou un pays donné. Certains auteurs comme Michael Woolcock mettent cependant en garde contre les effets négatifs que peut engendrer un excès de certains types de capital social.²⁸² Puisqu'il a déjà été question de ces risques dans le chapitre 1, nous ne reviendrons pas sur ce point et nous tâcherons plutôt d'indiquer le lien entre le capital social et le développement économique.

²⁷⁸ Voir James S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass, Belknap Press of Harvard University Press, 1990, 993 p. et Michael Woolcock, « Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework », *Theory and Society*, vol. 27, 1998, p. 151-208.

²⁷⁹ Dietlind Stolle, « Communities, Social Capital and Local Government: Generalized Trust in Regional Settings », dans Sanjeev Prakash et Per Selle (dir.), *Investigating Social Capital: Comparative Perspectives on Civil Society, Participation, and Governance*, New Delhi ; Thousand Oaks, Calif., Sage Publications, 2004, p. 184-206.

²⁸⁰ Eric M. Uslaner, *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002, p. 217-248.

²⁸¹ David Halpern, *Social Capital*, Cambridge, Polity Press, 2005, p. 291.

²⁸² Michael Woolcock, « Social Capital and Economic Development », p. 151-208.

D'abord, prenons l'exemple d'un secteur industriel donné où la présence d'un réseau social constitue un atout fort intéressant. Un regroupement de professionnels d'un même domaine peut aider à diffuser de l'information dont pourraient profiter tous les membres par exemple. Une autre forme de réseau est celui entre les firmes, leurs fournisseurs et même leurs clients potentiels. Les relations entre les firmes sont très significatives car elles peuvent déterminer le choix de l'entrepreneur avec qui une personne fera affaire : « *People tend to buy from and do deals with those that they know, be they farmers or city financiers, and the business lunch remains as ubiquitous today as ever.*²⁸³ » C'est donc dire que les relations interpersonnelles allant au-delà de la simple relation d'affaire sont des atouts pour qui veut faire des affaires.

Le concept de grappe industrielle développé par Michael E. Porter repose sur un constat similaire. Ses études démontrent que les industries les plus concurrentielles s'appuient sur un réseau de fournisseurs, d'acheteurs et d'industries reliées qui échangent de l'information par rapport à leurs besoins, aux techniques et aux technologies utilisées. « *When such interchange occurs at the same time that active rivalry is maintained in each separate industry, the conditions for competitive advantage are the most fertile.*²⁸⁴ » Les études de Porter ont grandement inspiré la politique des grappes industrielles mise sur pied en 1991 par le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, Gérald Tremblay, dont nous avons traité dans le chapitre précédent.

La proximité entre des entreprises d'un même secteur industriel leur permet d'échanger de l'information privilégiée, que ce soit au niveau des techniques de fabrication ou des besoins des clients. Les relations entre les fournisseurs et les fabricants du produit fini sont une excellente façon de livrer un produit de qualité supérieure. En se consultant mutuellement, les entreprises peuvent arriver à fournir un produit allant au-delà des attentes des clients. Un fabricant, en faisant part des besoins spécifiques de ses clients à ses fournisseurs par exemple, permet à ces derniers d'orienter leurs recherches afin de développer un produit qui est encore mieux adapté aux besoins des clients. Les fournisseurs peuvent même suggérer des nouvelles

²⁸³ David Halpern, *Social Capital*, p. 51.

²⁸⁴ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990, p. 152.

façons de faire auxquelles l'entreprise qui vend le produit fini n'avait pas pensé au départ. Cependant, ce type d'échange d'information requiert un fort degré de confiance mutuelle : « *Such high-risk strategies are only possible in a context of a network of suppliers who trust one another and share common understandings.*²⁸⁵ » D'autre part, les relations entre les entreprises et le gouvernement peuvent favoriser le développement économique, notamment à travers la consultation du secteur privé dans la formulation de nouvelles politiques gouvernementales. Puis, comme le fait remarquer Halpern :

*There is certainly a widespread belief that the « new economy » - based more on knowledge and weightless trading, as opposed to the traditional economy based on the production and shipping of heavy goods – will prosper best in contexts with diffuse, flexible and high-trust social networks. Nations and regions with such social networks and norms should be better placed in such an economy than those with denser and more fragmented social capital.*²⁸⁶

Bien que la théorie des grappes industrielles développée par Porter n'inclue pas les acteurs syndicaux, la stratégie des grappes mise sur pied en 1991 par le gouvernement québécois, tout comme celle des tables de concertation sectorielle qui la précédait, intégrait cet élément. Peu à peu, les mentalités ont évolué et la présence de représentants syndicaux est maintenant acceptée et perçue comme légitime.²⁸⁷ Les travaux de Porter sont aussi particulièrement intéressants en ce qui a trait à la stratégie d'innovation technologique du Québec. En effet, l'échange d'information, comme il en a été question au chapitre 2, est un aspect fort important de l'innovation puisqu'il permet de mettre en commun des ressources ayant une portée parfois limitée si elles sont prises séparément.

Jean-Pierre Bélanger, Robert Sullivan et Benoit Sévigny donnent un exemple où le capital social joue certainement un rôle dans le développement : il s'agit de la coopération entre les entrepreneurs de la Beauce qui participe au succès économique de la région. Cette coopération repose sur des règles informelles qui ne vont pas dans le sens de la logique capitaliste de maximisation des profits mais qui contribuent néanmoins à générer un climat

²⁸⁵ David Halpern, *Social Capital*, p. 54.

²⁸⁶ *Ibid.*, p. 68.

²⁸⁷ Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement*, p. 154-155.

propice au développement économique de la région beauceronne.²⁸⁸ Citons quelques-unes de ces règles : « celle qui favorise l'achat local; celle qui donne la priorité d'embauche aux travailleurs de la région [...]; celle qui interdit la pratique de maraudage des travailleurs qualifiés entre entrepreneurs de la même localité [...] »²⁸⁹ Pierre-André Julien s'est aussi penché sur les facteurs qui font le succès économique de la Beauce. Plus spécifiquement, il s'est intéressé aux comportements des entrepreneurs et a fait ressortir ceux qui constituent des attitudes gagnantes dans la nouvelle économie. Il souligne la nécessité que les réseaux locaux, régionaux et internationaux soient reliés pour faciliter la diffusion de l'information, notamment l'information qui concerne l'innovation. Par ailleurs, selon cet auteur, la confiance et la solidarité dans les réseaux d'entrepreneurs reposent sur la proximité géographique et socioculturelle.²⁹⁰

Les réseaux néocorporatistes sont aussi une forme d'organisation sociale où le capital social tient un rôle déterminant dans leur fonctionnement et leur réussite. En plus de miser sur le capital social, les réseaux néocorporatistes, lorsqu'ils permettent l'atteinte de consensus, stimulent son expansion à travers les expériences positives répétées.

En somme, le degré de capital social au sein d'une collectivité, d'une région, d'un pays est une variable de plus en plus significative dans le contexte de la mondialisation. C'est un point de vue que soutiennent l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et la Banque mondiale pour qui le capital social est une avenue à explorer, notamment pour les pays en développement, mais aussi pour les autres.²⁹¹ Par conséquent, pour ses implications au niveau du développement socioéconomique, le concept de capital social s'avère utile et représente un aspect sur lequel les gouvernements peuvent travailler

²⁸⁸ Pierre-André Julien soutient un point de vue similaire. Voir Pierre-André Julien, « Le développement régional : Comment multiplier les Beauce au Québec », Sainte-Foy, Éditions de l'IQRC, 1997, p. 82-87.

²⁸⁹ Jean-Pierre Bélanger, Robert Sullivan et Benoit Sévigny, *Capital social, développement communautaire et santé publique*, p. 35.

²⁹⁰ Pierre-André Julien, « Le développement régional », p. 97.

²⁹¹ Voir Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *Du bien-être des nations : Le rôle du capital humain et social*, Paris, OCDE, 2001 et Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 2000-2001 : Combattre la pauvreté*, Paris, Éditions ESKA, 2001.

pour favoriser la croissance économique dans un contexte où l'État n'a plus les mêmes outils pour encourager le développement économique sur son territoire.

3.2.2 *Intervention étatique et capital social*

S'il existe une corrélation positive entre le niveau de capital social et le développement économique d'une société, les États peuvent-ils développer des stratégies pour encourager la création du capital social? Les points de vue à ce sujet sont partagés. Bien qu'il adhère à l'idée que le capital social est favorable au développement économique, Gilles Paquet s'oppose totalement à l'intervention de l'État dans ce domaine car il considère que l'action des gouvernements nuit au capital social.²⁹² En comparant le Québec d'avant et d'après la Révolution tranquille, Paquet affirme que la croissance économique a ralenti au cours des vingt années qui ont suivi le début de cette révolution.²⁹³ Selon Paquet, cette situation serait due à l'intervention accrue du gouvernement du Québec qui s'est superposée à celle de l'État fédéral et qui a ainsi détruit « les forces qui, par le passé, ont contribué de manière importante à la mise en place de ce capital social²⁹⁴ », soit les institutions traditionnelles comme la famille, la religion et la communauté. En prenant la place que ces institutions occupaient auprès des citoyens, l'État a détruit les réseaux qui reposaient sur ces institutions et a affaibli leur capacité à stimuler la solidarité sociale, ce qui a eu des effets néfastes sur le développement économique québécois.²⁹⁵ Pour Paquet, l'idée qu'il existe au Québec une solidarité sociale fondée sur l'identification à la nation québécoise est erronée car les actions de l'État à partir de la Révolution tranquille ont sapé les institutions traditionnelles qui rendaient possible cette solidarité. Cette conjoncture se traduit selon lui par le désintéressement des élites du milieu des affaires envers le néocorporatisme à la québécoise, aussi appelé Québec Inc.²⁹⁶ Peter Graefe souligne également l'épuisement éventuel de la solidarité sociale au Québec si le modèle de développement québécois caractérisé par le

²⁹² Gilles Paquet, *Oublier la révolution tranquille : Pour une nouvelle socialité*, Montréal, Liber, 1999, p. 84-103.

²⁹³ *Ibid.* p. 84.

²⁹⁴ *Ibid.*, p. 100.

²⁹⁵ *Ibid.*, p. 100-101.

²⁹⁶ *Ibid.*, p. 97-98.

néocorporatisme ne réussit pas à bénéficier à l'ensemble de la population et à améliorer la croissance économique du Québec.²⁹⁷

À l'opposé de Paquet, nous croyons tout de même que l'État doit jouer un rôle dans la création du capital social. Cependant, pour poursuivre dans la logique de Paquet, la centralisation de la concertation néocorporatiste n'est pas toujours souhaitable puisqu'elle va à l'encontre des impératifs de décentralisation qu'entraîne la mondialisation.²⁹⁸ De plus, nous estimons que la centralisation à l'excès écarte les solidarités encore présentes au niveau des régions du Québec et que, dans l'optique de favoriser le développement économique sur l'ensemble de son territoire, l'État doit laisser la chance aux solidarités régionales de s'épanouir. À notre avis, il doit y avoir un équilibre entre les solidarités régionales et nationales et l'État peut permettre l'épanouissement des deux formes de solidarités. En quelque sorte, la politique des grappes industrielles fut un effort pour décentraliser la concertation vers les régions où sont installées les entreprises de chacune des grappes.²⁹⁹ La *Politique de soutien au développement local et régional* adoptée en 1997 est un autre exemple de la décentralisation de la concertation au Québec.³⁰⁰

Putnam est aussi d'avis que l'État doit investir dans la création du capital social puisque ce type de capital n'est habituellement pas systématiquement valorisé par les individus : « *Like all public goods, social capital tends to be undervalued and undersupplied by private agents.*³⁰¹ » L'intervention de l'État serait alors nécessaire pour pallier le manque d'implication de la part des membres de la communauté. En outre, il y a encore certaines résistances à considérer le capital social comme un réel déterminant du développement, tant par les acteurs privés que par les membres des gouvernements ou les fonctionnaires qui développent les politiques publiques.

²⁹⁷ Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité », p. 481-503.

²⁹⁸ Gilles Paquet, *Oublier la révolution tranquille*, p. 93.

²⁹⁹ *Ibid.*, p. 96.

³⁰⁰ Secrétariat au développement des régions, *Politique de soutien au développement local et régional*, Québec, 1997.

³⁰¹ Robert D. Putnam, *Making Democracy work*, p. 170.

Nous mentionnions un peu plus tôt lorsque nous avons traité des travaux de Uslaner que la redistribution de la richesse pour réduire les inégalités économiques contribue généralement à augmenter la confiance entre les membres d'une société.³⁰² L'État devrait donc continuer à créer des mesures de réduction de la pauvreté pour maintenir le niveau de confiance dans la population. Le Plan d'action d'économie sociale adopté lors du Sommet sur l'économie et l'emploi ainsi que la création, lors de la même occasion, du Fonds de lutte à la pauvreté laissaient croire à l'engagement du gouvernement du Québec envers la réduction des inégalités économiques. Cependant, beaucoup reste encore à faire si l'on en croit les propos de Graefe qui affirme que, si le gouvernement s'est formellement engagé à réduire le déficit à l'issue de ce Sommet, en ce qui concerne la création d'emplois, le plan d'action adopté à la suite du Sommet de 1996 faisait appel à des mesures volontaires de la part des entreprises et que très peu ont été mises en œuvre car non obligatoires.³⁰³

D'autre part, puisque c'est avec l'utilisation du capital social que ce dernier croît, le gouvernement devrait faire appel aux réseaux néocorporatistes aussi souvent que cela est pertinent. De plus, la confiance envers les institutions publiques étant liée au niveau de capital social, l'État devrait également faciliter la transparence dans la gestion des institutions publiques. Ensuite, la décentralisation de la gouvernance, bien que non souhaitable dans tous les cas, constitue une autre avenue qui favorise le capital social.³⁰⁴ Au niveau local, la participation citoyenne est stimulée parce que les gens ont le sentiment qu'ils peuvent effectivement influencer le cours des choses et qu'ils ont plus d'emprise sur leur sort, d'autant plus qu'ils peuvent apprécier plus aisément les retombées des stratégies adoptées par les acteurs locaux.

Dans un autre ordre d'idées, pour favoriser la création du capital social qui générera de la solidarité sociale entre les différentes classes d'une société, une idée serait de miser sur les caractéristiques identitaires communes. Selon Halpern, c'est sur le capital social de type « *bridging* », celui qui crée des ponts entre les différents groupes, que doit être mis l'accent

³⁰² Eric M. Uslaner, *The Moral Foundations of Trust*, p. 217-248.

³⁰³ Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité », p. 500-501.

³⁰⁴ David Halpern, *Social Capital*, p. 290.

car c'est celui-ci qui a le plus d'impact positif sur le développement économique.³⁰⁵ Par ailleurs, nous avons vu dans le chapitre 1 que la mondialisation amenait un recentrage des lieux de gouvernance de l'État-nation vers des niveaux d'autorité subétatiques car ils sont plus près des réalités du terrain et mieux en mesure de dégager des solutions face à la concurrence internationale.³⁰⁶ Le fait que la solidarité sociale est plus facile à générer à petite échelle, parce qu'il y a une proximité géographique, et quelques fois culturelle, entre les gens d'un État-région ou d'une région³⁰⁷ vient appuyer l'idée que la gouvernance locale est plus adaptée à la réalité de la mondialisation. Martin Paldam et Gert Tinggaard Svendsen soutiennent justement que plus une région est vaste et hétérogène, plus il y a de chances qu'il y ait des groupes où la confiance interne est élevée mais que la confiance envers les autres groupes soit faible.³⁰⁸ Devant la situation démographique actuelle du Québec où l'immigration est de plus en plus essentielle à son développement, le défi est grand en ce qui concerne le maintien de la cohésion sociale et, à cet égard, il s'avère de plus en plus nécessaire de miser sur un élément identitaire rassembleur.

3.3 Langue française, capital social et développement économique

Nous avons vu que la forte présence de capital social dans une communauté favorisait la croissance économique. Plus particulièrement, c'est le capital social qui réunit des gens de divers horizons qui a le plus d'impact positif au niveau économique. Dans le contexte québécois, il est certainement intéressant de miser sur l'élément identitaire comme catalyseur du développement économique puisque l'on retrouve déjà au Québec une forte appartenance à la nation québécoise.³⁰⁹ Par contre, les besoins démographiques du Québec impliquent que

³⁰⁵ *Ibid.*, p. 288.

³⁰⁶ Voir Michael Keating, « Nations sans États ou États régionaux? », p. 439-454, Neil Brenner, « Global Cities, 'Glocal' States », dans Neil Brenner et Roger Keil (dir.), *The Global Cities Reader*, Londres, New York, Routledge, 2006, p. 259-266 et Saskia Sassen, *La ville globale*, Paris, Descartes & Cie, 1996, 530 p.

³⁰⁷ Pierre-André Julien, « Le développement régional », p. 97.

³⁰⁸ Martin Paldam et Gert Tinggaard Svendsen, « Social Capital and Economics » dans Henk Flap et Beate Völker (dir.) *Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program*, Londres, New York, Routledge, 2004, p. 241.

³⁰⁹ Selon Peter Graefe, cette stratégie a ses limites. Au Québec, le pari du Parti québécois lorsqu'il est arrivé au pouvoir en 1976 était justement de miser sur l'identité pour rassembler les citoyens québécois autour d'un projet de société. Cependant, les indicateurs sociaux au Québec ne montrent pas que cette stratégie a eu des retombées sur l'ensemble des Québécois. Il est normal que, lorsque l'on décide de mettre de côté son intérêt personnel au profit de l'intérêt collectif, l'on s'attende à ce que ces

celui-ci doivent accueillir des gens de cultures parfois très différentes et dont les chances qu'ils développent un sentiment d'appartenance à la nation québécoise dans un avenir rapproché sont plus minces.

Il apparaît donc que, pour développer une identité partagée par tous les membres de la société québécoise dans un contexte de plus en plus multiethnique, il est essentiel de trouver un élément identitaire qui puisse être accessible à tous. En regard de la conjoncture identitaire québécoise, l'hypothèse qu'émet Manuel Castells selon laquelle la langue est l'élément qui peut renforcer l'identité nationale car elle permet de rassembler des gens au-delà de leur appartenance ethnique est intéressante.³¹⁰ En effet, l'apprentissage d'une langue est accessible à tous, peu importe l'appartenance culturelle. Mais, pour ce faire, il est essentiel de mettre en œuvre les moyens nécessaires pour rendre possible cet apprentissage.

En ce sens, des politiques qui visent la défense du français s'avèrent encore plus pertinentes dans le contexte de la mondialisation. L'adoption de la Charte de la langue française (loi 101) en 1977 qui, notamment, faisait du français la seule langue officielle au Québec et dans ses institutions et qui rendait obligatoire la fréquentation de l'école primaire et secondaire en français par tous les enfants, sauf ceux dont l'un des deux parents a reçu un enseignement en anglais au primaire, est le principal outil qui vise la protection du français.

Cependant, à la lumière des données du recensement canadien de 2006³¹¹ sur la langue, des efforts encore plus grands doivent être fournis. Bien que les résultats démontrent une augmentation marquée du français comme langue parlée à la maison (de 46 % en 2001 à 51 % en 2006), la proportion de la population du Québec dont la langue maternelle n'est ni le français ni l'anglais a atteint un sommet record dans l'histoire du Québec, soit 11,9 %, tandis que les personnes vivant sur l'île de Montréal dont la langue maternelle est le français sont

concessions aient des effets positifs sur sa situation en retour. Si cela n'arrive jamais, la solidarité sociale au Québec s'épuisera peu à peu. C'est ce qui le pousse à affirmer que « la nation québécoise ne peut gagner si les Québécois perdent. ». Voir Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité », p. 503.

³¹⁰ Manuel Castells, *The Power of Identity*, Malden, Mass., Blackwell, 1997, p. 52.

³¹¹ Les données du recensement canadien de 2006 sont disponibles sur le site Internet de Statistique Canada à l'adresse : <http://www12.statcan.ca/francais/census/Index.cfm>, page consultée le 19 décembre 2007.

maintenant minoritaires et leur proportion s'établissait en 2006 à 49,8 %. Au Québec en général, la population francophone (ceux dont la langue maternelle est le français) est descendue sous la barre du 80 % au Québec pour se fixer à 79 %. Autre fait préoccupant pour la progression du français, 51 % des allophones ayant effectué un transfert linguistique l'ont fait vers l'anglais, et, inversement, 49 % se sont tournés vers le français.

Le recensement de 2006 fait ressortir certaines tendances qui s'annoncent négatives pour l'avenir du français au Québec. Le choix de l'anglais comme langue d'usage que font une grande partie des immigrants s'explique par le fait qu'ils perçoivent que l'anglais sera la langue dans laquelle ils auront le plus de succès sur le plan professionnel. Les données sur la langue de travail du recensement de 2006 qui seront publiées en mars 2008 pourront nous éclairer plus amplement sur le sujet. Selon l'expert en questions démographiques Charles Castonguay qui s'appuie sur les données d'une étude effectuée pour le compte de l'Institut C.D. Howe dont il conteste la méthodologie³¹², l'anglais est la langue de l'intégration économique à Montréal, principale région d'établissement des immigrants qui arrivent au Québec.³¹³ Devant cette réalité, il est facile de concevoir pourquoi l'anglais, au détriment du français, exerce un attrait aussi grand auprès des immigrants.

Dans la foulée des résultats du recensement de 2006, le Québec doit poursuivre ses efforts de francisation des immigrants pour s'assurer que le poids du français au Québec ne poursuive pas son déclin. Bien qu'il ne soit pas notre intention d'émettre des suggestions de politiques visant la promotion du français, mentionnons tout de même la proposition développée par Guillaume Rousseau.³¹⁴ Cet auteur suggère d'étendre au niveau collégial la portée de l'article

³¹² Castonguay soutient que les conclusions de cette étude sont erronées et il conteste la méthodologie des auteurs qui atténuent les écarts de salaire entre les francophones et les anglophones en éliminant l'effet du revenu, du niveau d'éducation, du nombre d'années d'expérience et du nombre de semaines travaillées par année. Selon Castonguay, l'effet de ces quatre éléments ne doit pas être éliminé car la langue d'usage peut effectivement les influencer. Voir François Vaillancourt, Dominique Lemay et Luc Vaillancourt, « Laggards No More: The Changed Socioeconomic Status of Francophones in Québec », *C.D. Howe Institute Background*, no 103, août 2007.

³¹³ Entrevue de Charles Castonguay à l'émission « RDI en direct », diffusée le 4 décembre 2007. Voir aussi, Charles Castonguay, « L'anglais, première langue d'intégration à Montréal », *L'Aut'Journal*, 3 décembre 2007.

³¹⁴ Guillaume Rousseau, *La nation à l'épreuve de l'immigration : Le cas du Canada, du Québec et de la France*, Québec, Éditions du Québécois, 2006, p. 92-105.

72 de la loi 101 qui porte actuellement sur l'enseignement francophone obligatoire au primaire et au secondaire. Si auparavant les études secondaires étaient suffisantes pour entrer sur le marché du travail, de nos jours, le diplôme d'études collégiales ou professionnelles est de plus en plus en demande. Le fait de poursuivre des études collégiales en français pourrait faire le pont entre milieu scolaire et le monde du travail. Ainsi, on aurait plus de chances de voir les jeunes qui arrivent sur le marché du travail adopter le français comme langue de travail. Mais pour que cela soit réaliste et réalisable, encore faut-il que les milieux de travail soient francophones. Face à ce constat, des législations linguistiques plus fermes à l'égard des employeurs s'avèrent également une perspective à explorer.

3.4 Conclusion

En somme, la réflexion sur l'avenir du français au Québec doit se poursuivre et est encore plus pertinente dans le contexte de la mondialisation. Il semble que ce soit le seul élément qui ait le potentiel de rassembler tous les membres de la communauté québécoise, peu importe leur origine ethnique. Pour conserver la cohésion sociale, si essentielle au développement socioéconomique, le Québec doit continuer à miser sur l'appartenance identitaire. Par contre, la diversité culturelle que l'on retrouve au Québec ne permet plus de faire appel à un nationalisme ethnique et la langue comme élément réunificateur est sans doute la voie de l'avenir pour le Québec.

Par ailleurs, les petits États européens comme l'Autriche, la Suisse, les Pays-Bas ou la Suède sont des modèles à suivre pour le Québec car leurs succès montrent qu'il est possible d'avoir une économie forte, même dans une situation de grande ouverture économique. De surcroît, ces exemples démontrent que l'État a encore un rôle à jouer dans le développement économique et qu'il est même souhaitable qu'il le fasse dans ce contexte mondialisé. Certes, il y a déjà quelques-unes de leurs caractéristiques dans la société québécoise à voir les arrangements néocorporatistes qu'on y trouve. Aussi doit-on continuer à encourager ce type de concertation puisque, comme nous l'avons vu, elle retient l'appui d'une variété d'acteurs d'une société et les décisions qui en découlent ont une plus grande légitimité aux yeux de la population. Pour pouvoir bien fonctionner, il doit pourtant exister un bon niveau de confiance entre les divers groupes d'intérêt et les travaux sur le capital social viennent souligner que

c'est avec les expériences répétées que se construit cette confiance. Ils mettent aussi en lumière que, pour travailler ensemble vers l'atteinte d'un objectif commun, les membres d'une société doivent inévitablement avoir quelque chose qui les unit et qui les rend solidaires les uns des autres.

CONCLUSION

Un des objectifs de ce mémoire était d'explorer comment la souveraineté de l'État se trouve affectée par les mécanismes de la mondialisation. Notre question de départ s'inscrivait à la fois dans le débat sur l'avenir de l'État et sur sa possible disparition ou effacement dans ce contexte international particulier et dans le débat sur l'accession du Québec à la souveraineté politique. Nous nous demandions si, dans le contexte de la mondialisation, la souveraineté du Québec était toujours pertinente. Remarquant que la thèse de l'effritement de la souveraineté étatique est un argument quelques fois utilisé par les opposants à la sécession du Québec, nous voulions vérifier dans quelle mesure la souveraineté de l'État était effectivement ébranlée par le phénomène de la mondialisation. Ensuite, nous avons voulu creuser un peu plus loin en explorant les facteurs de succès qui contribuent au développement des sociétés dans un contexte de mondialisation. Plutôt que de rester du côté des variables d'ordre économique, nous avons choisi d'orienter nos travaux vers des variables d'ordre relationnel dont celle de la confiance entre les membres d'une société. Nous souhaitons ainsi apporter une contribution originale au débat sur l'avenir du Québec.

En mettant l'accent sur des variables comme la confiance et la solidarité et en les combinant à des travaux sur le capital social et son influence dans le développement économique et à des études sur le néocorporatisme, cela nous a permis d'explorer une autre facette qui peut participer à la croissance économique et au développement de la société, surtout dans le contexte de la mondialisation et de la concurrence internationale qui en résulte.

La revue de la littérature présentée dans le premier chapitre a permis de constater l'existence de points de vue variés quant aux effets de la mondialisation sur la souveraineté de l'État. Quelques auteurs comme Robert W. Cox³¹⁵, Stephen Gill³¹⁶ et Susan Strange³¹⁷ y voient une

³¹⁵ Robert W. Cox, « Social Forces, States and World Orders » in Robert O. Keohane (dir.) *Neorealism and its Critics*, New York, Columbia University Press, 1986, p. 204-254.

réelle menace à l'autonomie décisionnelle de l'État et à sa survie. D'après ce point de vue, les institutions internationales qui véhiculent les valeurs néolibérales forcent les États à réduire leurs dépenses publiques dans les secteurs sociaux, ce qui leur enlèvent les moyens de protéger leurs citoyens, diminuant ainsi, à long terme, la pertinence même de l'existence de l'État. D'autres comme Linda Weiss³¹⁸, entre autres, sont plus optimistes et croient que l'État souverain n'est pas en voie de disparaître mais que la mondialisation lui pose tout de même plusieurs défis dont celui d'être plus compétitif pour faire prospérer son économie nationale.

Face à ces positions contradictoires, nous avons voulu savoir ce qu'il en était dans la réalité. D'abord, puisque c'est la multiplication des organisations internationales et des accords de libre-échange qui est à l'origine des craintes des auteurs qui prévoient une érosion de la souveraineté étatique, nous avons étudié les contraintes exercées par quelques-uns d'entre eux, soit le Fonds monétaire international (FMI), l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Nous sommes arrivés à la conclusion que le FMI et l'ALÉNA, bien qu'ils aient théoriquement des éléments contraignants, ne restreignent pas significativement la latitude décisionnelle des États. Quant à l'OMC, c'est plutôt la perspective de représailles de la part des autres pays qui incite les États à se conformer aux accords négociés à l'OMC. À cet égard, cela a un impact sur la souveraineté des États car les dispositions des accords de l'OMC les obligent à ne pas mettre en place des mesures protectionnistes afin de favoriser les industries locales, du moins dans certains secteurs d'activité.

Ceci nous amène à parler de l'impératif de compétitivité qui découle du fait que les économies nationales sont désormais ouvertes à la concurrence internationale et qu'ils doivent faire preuve d'encore plus d'imagination pour encourager leur économie locale, d'autant plus que le contexte normatif international pose certaines limites au champ d'actions

³¹⁶ Stephen Gill, « Globalization, Market Civilisation and Disciplinary Neo-Liberalism ». Dans Stephen Gill, *Power and Resistance in the New World Order*. New York, Palgrave Macmillan, 2003, p. 116-141.

³¹⁷ Susan Strange, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996, 218 p.

³¹⁸ Linda Weiss, *The Myth of the Powerless State*, Ithaca, Cornell University Press, 1998, 260 p. et Linda Weiss (dir.), *States in the Global Economy: Bringing Domestic Institutions Back In*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, 365 p.

possibles de la part des États. En ce sens, il s'agit d'un défi et d'une modification du rôle de l'État plutôt qu'une restriction de ses champs d'intervention. Loin de signifier la fin de l'État comme promoteur du développement économique, l'impératif de compétitivité replonge l'État à l'avant-scène. Ses rôles sont multiples et peuvent jouer sur deux fronts. D'abord en créant des conditions attrayantes pour intéresser des investissements étrangers sur son territoire comme une fiscalité avantageuse ou la présence de travailleurs qualifiés. Ensuite, la compétitivité signifie aussi que les firmes locales possèdent un avantage comparatif qui leur permette de faire compétition à d'autres firmes sur le marché mondial. Encourager l'innovation à travers l'intervention de l'État est un moyen de créer cet avantage comparatif. Au cours de notre étude sur les stratégies étatiques d'innovation, nous avons vu que Michael E. Porter³¹⁹ soulignaient l'importance des réseaux d'entrepreneurs dans le processus d'innovation. Pierre-André Julien³²⁰ a également souligné ce point et a aussi traité de l'importance de la solidarité dans le bon fonctionnement de ce type de réseaux. Nous nous rangeons donc du côté des auteurs qui, comme Weiss, considèrent que la mondialisation amène de nouveaux défis pour les États bien plus qu'elle ne remet en question leur existence.

Par la suite, les écrits de Peter J. Katzenstein³²¹ sur les succès des petits États européens fortement ouverts économiquement nous ont permis d'explorer leur fonctionnement interne et de découvrir la recette de leur succès. Nous avons cru que le cas de ces petits États ayant une longue expérience d'ouverture économique mais réussissant malgré tout à prospérer pouvait représenter la voie à suivre pour les États dans un contexte où la libéralisation des échanges à l'échelle mondiale s'accroît de jours en jours. Ce que nous avons trouvé est d'autant plus intéressant pour le Québec puisque des réseaux semblables y sont déjà en place. La flexibilité et la capacité d'adaptation rapide des acteurs socioéconomiques au sein de ces pays est, selon Katzenstein, ce qui leur permet de prospérer malgré leur vulnérabilité aux changements économiques extérieurs sur lesquels ils n'ont pas d'emprise. Cette flexibilité est illustrée dans les pratiques néocorporatistes qui ont cours dans les petits États européens dont

³¹⁹ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990, 883 p.

³²⁰ Pierre-André Julien, « Le développement régional : Comment multiplier les Beauce au Québec », Sainte-Foy, Éditions de l'IQRC, 1997, 142 p.

³²¹ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1985, 268 p.

parle Katzenstein. En étudiant les caractéristiques du néocorporatisme tel qu'on le retrouve dans les petits États européens, nous avons constaté que le Québec partageait plusieurs d'entre elles, notamment en ce qui concerne l'existence d'un partenariat social ou de la hiérarchisation et centralisation des groupes d'intérêt représentés dans les pratiques néocorporatistes. L'exemple du Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois a permis d'illustrer concrètement comment le néocorporatisme prenait vie au Québec.

Yves Bélanger³²², Peter Graefe³²³ et Pierre-André Julien³²⁴ ont traité de l'importance de la solidarité (mais aussi de ses limites, selon Graefe) dans le succès du néocorporatisme. Bien que la fin de Québec Inc. ait été souhaitée par plusieurs personnes, notamment dans l'entourage de Robert Bourassa et dans le milieu des affaires au cours des années 1980, et même annoncée par Gilles Paquet³²⁵, nous croyons néanmoins, à l'instar de Bélanger, que ce soit la voie d'avenir pour le développement du Québec. La logique capitaliste n'est pas toujours la meilleure et les succès de la Beauce dont traitent Julien témoignent de la pertinence d'autres modèles de développement qui ne sont pas exclusivement fondés sur les lois du marché.

Si l'on prend en compte les travaux de Saskia Sassen³²⁶, Neil Brenner³²⁷, Michael Keating³²⁸ ou Kenichi Ohmae³²⁹ qui montrent que les gouvernements subétatiques sont, dans bien des cas, mieux placés pour répondre aux réalités de la mondialisation et réussir les défis qui se posent, l'idée de faire face aux défis de la mondialisation au niveau de l'État québécois

³²² Yves Bélanger, *Québec Inc. : L'entreprise québécoise à la croisée des chemins*, Montréal, Éditions Hurtubise, 1998, 201 p.

³²³ Peter Graefe, « Nationalisme et compétitivité : Le Québec peut-il gagner si les Québécois perdent? » dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 481-503.

³²⁴ Pierre-André Julien, « Le développement régional ».

³²⁵ Gilles Paquet, *Oublier la révolution tranquille : Pour une nouvelle socialité*, Montréal, Liber, 1999, 159 p.

³²⁶ Saskia Sassen, *La ville globale*, Paris, Descartes & Cie, 1996, 530 p.

³²⁷ Neil Brenner, « Global Cities, 'Glocal' States », dans Neil Brenner et Roger Keil (dir.), *The Global Cities Reader*, Londres, New York, Routledge, 2006, p. 259-266.

³²⁸ Michael Keating, « Nations sans États ou États régionaux? Le débat sur la territorialité et le pouvoir à l'heure de la mondialisation », dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal, Québec Amérique, 2003, p. 439-454.

³²⁹ Kenichi Ohmae, *De l'État-nation aux États-régions*, Paris, Dunod, 1996, 214 p.

s'avère encore plus pertinente. Viennent s'ajouter à cela la thèse que la proximité géographique et culturelle augmente la solidarité sociale que Keating et Julien ont tous deux exposées, et les travaux de Robert D. Putnam³³⁰, entre autres, qui montrent un lien entre le capital social et le développement économique. Enfin, comme nous l'avons illustré, la confiance entre les acteurs socioéconomiques est nécessaire au bon fonctionnement des pratiques néocorporatistes et c'est ce qui a motivé l'utilisation du concept de capital social pour étayer notre argumentation.

L'importance du capital social, et de la solidarité qui le caractérise, dans le développement économique ayant été montrée et, ayant appris que le capital social de type *bridging*, celui qui rassemble des gens de divers horizons, était celui sur lequel on devait miser pour favoriser le développement économique, nous avons émis la proposition que la langue française est l'élément rassembleur dans lequel on devrait investir à l'avenir pour créer ou maintenir la solidarité sociale au Québec. Cette proposition reprenait l'affirmation de Manuel Castells³³¹ selon laquelle la langue commune renforce l'identité nationale. Ce choix découle du fait que l'identification à la nation québécoise en tant que groupe ethnique n'est pas possible dans le contexte de grands besoins démographiques au Québec et de l'immigration accrue qui en est le corollaire. Néanmoins, notre brève étude sur l'état de la langue française au Québec et de son fragile attrait auprès des immigrants et même auprès de certains Québécois nous pousse à affirmer que les politiques de défense du français doivent être encore plus proactives, notamment à l'égard de la langue de travail.

En guise de conclusion, revenons maintenant sur la question qui a mené à l'écriture de ce mémoire : Dans le contexte de la mondialisation, est-il encore pertinent pour le Québec d'aspirer à la souveraineté politique? Ayant constaté que la menace de la fin de l'État était non fondée, nous affirmons que la souveraineté du Québec est toujours pertinente de nos jours. À la lumière des constats que nous avons exposés précédemment, nous croyons même qu'elle s'avère souhaitable dans un monde où le développement économique est souvent plus

³³⁰ Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American community*, Simon and Schuster, New York, 2000, 541 p. et Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993, 258 p.

³³¹ Manuel Castells, *The Power of Identity*, Malden, Mass., Blackwell, 1997, p. 52.

efficace à petite échelle et où la solidarité sociale s'avère un atout à ne pas négliger dans un contexte de concurrence internationale. En outre, bien que le Québec possède déjà sa propre politique d'innovation technologique et que cela contribue à augmenter sa compétitivité sur la scène internationale, avoir en main tous les pouvoirs d'un État souverain lui permettrait d'être encore plus efficace à ce niveau, notamment en ce qui a trait à la fiscalité. En ce sens, le maintien du Québec à l'intérieur de la fédération canadienne limite la portée de ses actions et l'empêche de se développer à son plein potentiel. En misant sur le caractère rassembleur de la langue française comme élément unificateur de la population québécoise, le Québec pourra aussi renforcer l'efficacité des pratiques néocorporatistes et ainsi accroître sa flexibilité et sa capacité d'adaptation rapide qui sont des aspects essentiels du développement socioéconomique d'un pays dans le contexte de la mondialisation.

Nous sommes conscients que ce mémoire a principalement porté sur l'aspect économique de la mondialisation et que les conclusions que nous émettons comportent des limites. Des recherches complémentaires pourraient être menées en ce qui concerne d'autres types de défis qu'engendre la mondialisation, notamment ceux qui sont liés à l'accroissement des flux migratoires et ses effets sur le lien traditionnel entre l'État et le citoyen. S'il existait autrefois une adéquation entre l'État, le territoire, l'appartenance identitaire et le citoyen, la mondialisation remet en question ce lien. Ce modèle de citoyenneté se base sur le principe que chaque individu s'identifie à un seul État. Or, l'immigration vient changer la donne puisqu'il est peu probable qu'un nouvel arrivant oublie systématiquement son attachement à son pays d'origine. Effectivement, selon une étude de Irene Bloemraad sur la double citoyenneté au Canada, il semble que certains immigrants revendiquent une double citoyenneté, c'est-à-dire qu'ils ne s'identifient pas seulement à l'État canadien mais aussi à leur État d'origine.³³² Dans le futur, il pourrait être pertinent d'approfondir cet aspect afin de vérifier si cela peut avoir des effets significatifs sur la souveraineté de l'État et si la souveraineté du Québec pourrait s'avérer ou non une avenue possible pour répondre aux défis que pose cette nouvelle conjoncture migratoire.

³³² Irene Bloemraad, « Who Claims Dual Citizenship? The Limits of Postnationalism, the Possibilities of Transnationalism and the Persistence of Traditional Citizenship », *International Migration Review*, vol. 38, no 2, été 2004, p. 389-426.

APPENDICE A

DETTE PUBLIQUE ET EXCÉDENT/DÉFICIT BUDGÉTAIRE

| | Dette publique brute | Dette publique nette | | Excédent-Déficit (-) budgétaire | |
|---------|-----------------------|-----------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------|
| | (millions de dollars) | (millions de dollars) | (pourcentage du PIB) | (millions de dollars) | (pourcentage du PIB) |
| 1926-27 | 2 726 | 2 348 | 45,6 | 42 | 0,8 |
| 1931-32 | 2 827 | 2 376 | 50,6 | -114 | -2,4 |
| 1936-37 | 3 542 | 3 084 | 66,6 | -78 | -1,7 |
| 1941-42 | 6 563 | 4 001 | 48,3 | -352 | -4,3 |
| 1946-47 | 16 849 | 12 669 | 106,6 | 430 | 3,6 |
| 1951-52 | 15 940 | 10 396 | 48,0 | 356 | 1,6 |
| 1956-57 | 16 491 | 11 446 | 35,7 | 325 | 1,0 |
| 1957-58 | 16 805 | 11 642 | 34,7 | -196 | -0,6 |
| 1958-59 | 18 681 | 12 519 | 36,0 | -877 | -2,5 |
| 1959-60 | 19 409 | 13 119 | 35,6 | -600 | -1,7 |
| 1960-61 | 20 120 | 13 648 | 35,6 | -529 | -1,4 |
| 1961-62 | 21 906 | 14 596 | 35,7 | -948 | -2,3 |
| 1962-63 | 23 321 | 15 429 | 34,7 | -833 | -1,9 |
| 1963-64 | 25 127 | 16 598 | 34,8 | -1 169 | -2,5 |
| 1964-65 | 26 204 | 16 913 | 32,4 | -315 | -0,6 |
| 1965-66 | 26 802 | 16 610 | 28,9 | 303 | 0,5 |
| 1966-67 | 28 225 | 16 797 | 26,1 | -187 | -0,3 |
| 1967-68 | 29 810 | 17 508 | 25,4 | -711 | -1,0 |
| 1968-69 | 32 020 | 17 908 | 23,7 | -400 | -0,5 |
| 1969-70 | 33 260 | 17 576 | 21,2 | 332 | 0,4 |
| 1970-71 | 37 114 | 18 356 | 20,6 | -780 | -0,9 |
| 1971-72 | 41 169 | 19 898 | 20,5 | -1 542 | -1,6 |
| 1972-73 | 44 693 | 21 573 | 19,9 | -1 675 | -1,5 |
| 1973-74 | 47 542 | 23 572 | 18,5 | -1 999 | -1,6 |
| 1974-75 | 52 866 | 25 581 | 16,8 | -2 009 | -1,3 |
| 1975-76 | 59 612 | 31 318 | 18,3 | -5 737 | -3,3 |

| | | | | | |
|---------|---------|---------|------|---------|------|
| 1976-77 | 67 323 | 37 615 | 19,0 | -6 297 | -3,2 |
| 1977-78 | 79 879 | 48 041 | 22,0 | -10 426 | -4,8 |
| 1978-79 | 96 957 | 60 658 | 25,1 | -12 617 | -5,2 |
| 1979-80 | 104 862 | 72 159 | 26,1 | -11 501 | -4,2 |
| 1980-81 | 120 446 | 85 681 | 27,6 | -13 522 | -4,4 |
| 1981-82 | 137 573 | 100 553 | 28,2 | -14 872 | -4,2 |
| 1982-83 | 166 203 | 128 369 | 34,3 | -27 816 | -7,4 |
| 1983-84 | 199 497 | 160 768 | 39,6 | -32 399 | -8,0 |
| 1984-85 | 237 112 | 199 092 | 44,8 | -38 324 | -8,6 |
| 1985-86 | 269 286 | 233 496 | 48,8 | -34 404 | -7,2 |
| 1986-87 | 302 744 | 264 101 | 52,3 | -30 605 | -6,1 |
| 1987-88 | 333 521 | 292 184 | 53,1 | -28 083 | -5,1 |
| 1988-89 | 363 855 | 320 918 | 53,4 | -28 734 | -4,8 |

Source : Ministère des Finances du Canada, *Budget 1990*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 20 février 1990, p. 147 et 156.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages théoriques et chapitres dans des ouvrages collectifs

- Archibald, Clinton. *Un Québec corporatiste?*, Hull : Asticou, 1983, 429 p.
- Aron, Raymond. *Paix et guerre entre les nations*, Paris : Calmann Lévy, 8^e édition, 1984.
- Aron, Raymond. « L'ordre anarchique de la puissance », dans *Les désillusions du progrès*, Paris : Calmann Lévy, 1969, p. 196-221.
- Badie, Bertrand. *La fin des territoires*, Paris : Fayard, 1995, 276 p.
- Balassa, Béla A. *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1961, 304 p.
- Balthazar, Louis et Alfred O. Hero Jr. *Le Québec dans l'espace américain*, Montréal : Québec Amérique, 1999, 374 p.
- Baylis, John et Steve Smith (dir.) *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*. 3^e édition, Oxford: Oxford University Press, 2005 [2001], 811 p.
- Bélanger, Jean-Pierre, Robert Sullivan et Benoit Sévigny. *Capital social, développement communautaire et santé publique : Réflexion sur l'amélioration de la santé et du bien-être de la population*, Montréal : Association pour la santé publique du Québec, 2000.
- Bélanger, Yves. *Québec Inc. : L'entreprise québécoise à la croisée des chemins*, Montréal : Éditions Hurtubise, 1998, 201 p.
- Boismenu, Gérard, Pascale Dufour, Denis Saint-Martin. *Ambitions libérales et écueils politiques*, Montréal : Athéna, 2004, 181 p.
- Bourdieu, Pierre. et Loic J. D. Wacquant. *An Invitation of Reflexive Sociology*, Chicago: University Press of Chicago, 1992, 332 p.
- Bourque, Gilles L. *Le modèle québécois de développement : De l'émergence au renouvellement*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec, 2000, 235 p.
- Brenner, Neil. « Global Cities, 'Glocal' States », dans Neil Brenner et Roger Keil (dir.) *The Global Cities Reader*, Londres, New York : Routledge, 2006, p. 259-266.

- Brunelle, Dorval. « Le pouvoir surérogatoire de l'État », dans Olivier Delas et Christian Deblock (dir.) *Le bien commun comme réponse politique à la mondialisation*, Bruxelles : Bruylant, 2003, p. 327-352.
- Bryan, Ingrid A. *Economic Policies in Canada*, Toronto: Butterworths, 1986, 309 p.
- Castells, Manuel. *The Power of Identity*, Malden, Mass.: Blackwell, 1997, 461 p.
- Coleman, James S. *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990, 993 p.
- Cox, Robert W. « Social Forces, States and World Orders » dans Robert O. Keohane (dir.) *Neorealism and its Critics*, New York : Columbia University Press, 1986, p. 204-254.
- _____ et Timothy J. Sinclair. *Approaches to World Order*, Cambridge : Cambridge University Press, 1996, 552 p.
- Dalpé, Robert et Réjean Landry (dir.) *La politique technologique au Québec*, Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal, 1993, 247 p.
- Field, John. « Social capital », Londres: Routledge, 2003, 165 p.
- Friedman, Thomas L. « The New System », dans Joel Krieger (dir.) *Globalization and State Power*, New York : Pearson Longman, 2006, p. 8-19.
- Fukuyama, Francis. *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Paris : Flammarion, 1992, 452 p.
- Gagnon, Alain-G. « Le Québec, une nation inscrite au sein d'une démocratie étriquée » dans Jocelyn Maclure et Alain-G. Gagnon (dir.) *Repères en mutation*, Montréal : Québec Amérique, 2001, 435 p.
- Gauvin, Stéphane et al. « L'accent sur le développement technologique », dans Alain Martel et Muhittin Oral (dir.) *Les défis de la compétitivité*, Montréal : Publi-Relais, 1995, p. 151-178.
- Gélinas, Jacques B. *La globalisation du monde : Laisser faire ou faire?*, Montréal : Écosociété, 2000, 340 p.
- Gill, Stephen. « Globalization, Market Civilisation and Disciplinary Neo-Liberalism ». dans Stephen Gill, *Power and Resistance in the New World Order*. New York : Palgrave Macmillan, 2003, p. 116-141.
- Graefe, Peter. « Nationalisme et compétitivité : Le Québec peut-il gagner si les Québécois perdent? » dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal : Québec Amérique, 2003, p. 481-503.

- Groupe de Lisbonne. *Les Limites à la compétitivité : pour un nouveau contrat mondial*, Montréal : Boréal, 1995, 225 p.
- Halpern, David. *Social Capital*, Cambridge: Polity Press, 2005, 388 p.
- Held, David et Anthony McGrew. « Globalization and The End of the Old Order? Globalization and the Prospects for World Order », dans Tim Dunne, Michael Cox et Ken Booth (dir.) *The Eighty Years' Crisis: International Relations 1919-1999*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998, p 219-243.
- Hovden, Eivind et Edward Keene (dir.) *The Globalization of Liberalism*, New York: Palgrave in association with Millennium Journal of International Studies, 2002, 272 p.
- Julien, Pierre-André. « Le développement régional : Comment multiplier les Beauce au Québec », Sainte-Foy : Éditions de l'IQRC, 1997, 142 p.
- Kant, Immanuel. *Projet de paix perpétuelle*, 1795, p.52-74.
- Katzenstein, Peter J. *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*, Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1985, 268 p.
- Keating, Michael. *Les défis du nationalisme moderne. Québec, Catalogne, Écosse*, Montréal et Bruxelles : Presses de l'Université de Montréal et Presses interuniversitaires européennes, 1997, 296 p.
- Keating, Michael. « Nations sans États ou États régionaux? Le débat sur la territorialité et le pouvoir à l'heure de la mondialisation », dans Alain-G. Gagnon (dir.) *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal : Québec Amérique, 2003, p. 439-454.
- Keohane, Robert O. *Power and Governance in a Partially Globalized World*, Londres et New York : Routledge, 2002, 298 p.
- _____ et Helen V. Milner (dir.) *Internationalization and Domestic Politics*, Cambridge : Cambridge University Press, 1996, 308 p.
- Le Blanc, Marie-France. « Capital social, générosité et gestion métropolitaine : Étude de quatre communautés civiques d'Amérique du Nord », Thèse de doctorat, Montréal : Université du Québec, 2003, 403 p.
- Lee, Marc et Bruce Campbell. «Deregulation and Continental Regulatory Harmonization» dans Bruce Campbell et Ed Finn (dir.) *Living With Uncle: Canada-US Relations in an Age of Empire*, Toronto: James Lorimer, 2006, 279 p.
- Martel, Alain et Muhittin Oral (dir.) *Les défis de la compétitivité : Bilan et solutions*, Montréal : Publi-Relais, 1995, 239 p.

- Martin, Pierre. « When Nationalism Meets Continentalism : The Politics of Free Trade in Quebec ». Dans Micheal Keating et John Loughlin (dir.) *The Political Economy of Regionalism*, Londres – Portland, Or.: Frank Cass, 1997, p. 236-261.
- McCann, Dermot. « Neo-liberalism, Small States and Neo-corporatist Concertation », dans John Sheldrake et Paul D. Webb (dir.) *State and Market: Aspects of Modern European Development*, Dartmouth: Aldershot, 1993, p. 50-66.
- McCrone, David. « Understanding the Nation: The Scottish Question », dans Michel Seymour (dir.), *The Fate of the Nation-State*, Montréal : McGill-Queens's University Press, 2004, p. 214-233.
- Montpetit, Éric. « Les réseaux néocorporatistes québécois à l'épreuve du fédéralisme canadien et de l'internationalisation », dans Alain-G. Gagnon (dir.) *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal : Québec Amérique, 2003, p. 191-208.
- Morgenthau, Hans J. « A Realist Theory of International Politics », dans *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York: Alfred Knopf, 1960, pp. 3-15.
- Newton, Kenneth et Pippa Norris. « Confidence in Public Institutions: Faith, Culture, or Performance? », dans Susan J. Pharr et Robert D. Putnam (dir.) *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?*, Princeton: Princeton University Press, 2000, p. 52-73.
- Niosi, Jorge, André Manseau et Benoît Godin. *Canada's National System of Innovation*, Montréal: McGill-Queen's University Press, 2000, 222 p.
- Norris, Pippa. *Democratic Phoenix: Reinventing Political Activism*, Cambridge: Cambridge University Press, 2002, 290 p.
- Ohmae, Kenichi. *De l'État-nation aux États-régions*, Paris : Dunod, 1996, 214 p.
- Paldam, Martin et Gert Tinggaard Svendsen. « Social Capital and Economics », dans Henk Flap et Beate Völker (dir.). *Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program*, Londres, New York: Routledge, 2004, p. 231-253.
- Paquet, Gilles. *Oublier la révolution tranquille : Pour une nouvelle socialité*, Montréal : Liber, 1999, 159 p.
- Paquin, Stéphane. *La revanche des petites nations*, Montréal : VLB éditeur, 2001, 219 p.
- Petrella, Riccardo. *Écueils de la mondialisation : urgence d'un nouveau contrat social*, Montréal : Fides, 1997, 48 p.

- Piotte, Jean-Marc. « Du combat au partenariat », dans Yves Bélanger et Robert Comeau (dir.) *La CSN. 75 ans d'action syndicale et sociale*, Montréal : Les Presses de l'Université du Québec, 1998, p. 191-210.
- Porter, Michael E. *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press, 1990, 883 p.
- Poulantzas, Nicos. *Les classes sociales dans le capitalisme aujourd'hui*, Paris : Éditions du Seuil, 1974, 347 p.
- Putnam, Robert D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press, 1993, 258 p.
- _____. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster, 2000, 541 p.
- Rocher, François. « Le Québec dans les Amériques : De l'ALE à la ZLEA », dans Alain-G. Gagnon (dir.) *Québec : État et Société, Tome 2*, Montréal : Québec Amérique, 2003, p. 455-479.
- Rousseau, Guillaume. *La nation à l'épreuve de l'immigration : Le cas du Canada, du Québec et de la France*, Québec : Éditions du Québécois, 2006, 158 p.
- Sassen, Saskia. *La ville globale*, Paris: Descartes & Cie, 1996, 530 p.
- Stolle, Dietlind. « Communities, Social Capital and Local Government: Generalized Trust in Regional Settings », dans Sanjeev Prakash et Per Selle (dir.) *Investigating Social Capital: Comparative Perspectives on Civil Society, Participation, and Governance*, New Delhi; Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications, 2004, p. 184-206.
- Strange, Susan. *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996, 218 p.
- Tanguay, Brian A. « Concerted Action in Quebec, 1976-1983: Dialogue of the Deaf », dans Alain-G. Gagnon (dir.) *Quebec: State and Society*, Agincourt, Methuen Publications, 1984, p. 365-385.
- Uslaner, Eric M. *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge: Cambridge University Press, 2002, 298 p.
- Weiss, Linda (dir.) *States in the Global Economy: Bringing Domestic Institutions Back In*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, 365 p.
- Weiss, Linda. *The Myth of the Powerless State*, Ithaca: Cornell University Press, 1998, 260 p.

Wiarda, Howard J. *Corporatism and Comparative Politics: The Other Great "Ism"*, New York: M.E. Sharpe, 1997, 199 p.

Williamson, John. « What Washington Means by Policy Reform » dans John Williamson (dir.) *Latin American Adjustment: How Much has Happened?* Washington, DC: Institute for International Economics, 1990.

Articles de journaux et de périodiques scientifiques

Bloemraad, Irene. « Who Claims Dual Citizenship? The Limits of Postnationalism, the Possibilities of Transnationalism and the Persistence of Traditional Citizenship », *International Migration Review*, vol. 38, no 2, été 2004, p. 389-426

Boisvert, Michèle. « L'Avantage québécois », *La Presse*, 17 octobre 2005.

Breton, Gilles. « Mondialisation et science politique : La fin d'un imaginaire théorique? », *Études internationales*, vol. 24, no 3, 1993, p. 533-548.

Brunelle, Dorval. « La rencontre trilatérale de Cancún des 30 et 31 mars 2006 : Le Partenariat pour la sécurité et la prospérité un an plus tard », *Chronique des Amériques*, no 06-15, Observatoire des Amériques, avril 2006, p. 3. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.

Brunelle, Dorval et Benoît Lévesque. « Free Trade and Quebec Models of Development », Conférence donnée par Dorval Brunelle dans le cadre du colloque *Canada, Free Trade and Deep Integration in North America*, En ligne : http://yorku.ca/cerlac/deep_papers/BrunelleLevesque.pdf, 15 octobre 2003, (page consultée le 12 janvier 2008).

Caffentzis, George. « Neoliberalism in Africa, Apocalyptic Failures and Business as Usual Practices », *Turkish Journal of International Relations*, vol. 1, no 3, 2002, p. 89-104.

Carreau, Simon. « Portrait des exportations québécoises : les principaux produits (1990-2006) », *Dossiers des Amériques*, Observatoire des Amériques, mai 2007, p. 8-16. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.

Castonguay, Charles. « L'anglais, première langue d'intégration à Montréal », *L'Aut'Journal*, 3 décembre 2007.

Chang, Ha-Joon. « Kicking Away the Ladder: The "Real" History of Free Trade », *Foreign Policy in Focus*, décembre 2003, p. 1-20.

- Chapdelaine, David. « Le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité : Un processus d'intégration continentale en déficit démocratique », *Chronique des Amériques*, no 07-16, Observatoire des Amériques, août 2007, p. 1-12. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.
- Coleman, James S. « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, 1988, p. S95-S120.
- Cooke, Philip. et David Wills. « Small Firms, Social Capital and the Enhancement of Business Performance Through Innovation Programmes », *Small Business Economics*, 1999, vol. 13, no 3, pp. 219-234.
- Courchene, Thomas J. *Celebrating Flexibility: An Interpretive Essay on the Evolution of Canadian Federalism* », C.D. Howe Institute, Benefactors Lectures 1994, Montréal, 1995.
- Deblock, Christian. « Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé », *Cahiers de recherche – Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM)*, no 3, septembre 2002, p. 1-18. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.
- Desrosiers, Éric. « Condamné en vertu du chapitre 11 de l'ALÉNA », *Le Devoir*, 22 octobre 2002, p. B1.
- _____ « OMC et ZLEA: le rendez-vous manqué », *Le Devoir*, 29 décembre 2004, p. B1.
- Doyle, Michael. W. « A More Perfect Union? The Liberal Peace and the Challenge of Globalization », *Review of International Studies*, vol. 26, 2000, p. 81-94.
- Dubuc, Alain. « La stratégie du manger mou », *La Presse*, 28 octobre 2005, p. A15.
- Duhamel, Alain. « Un centre pour rapprocher la recherche de l'industrie de la santé », *Les Affaires*, 11 janvier 1997, p. 20.
- Gagné, Jean-Paul. « Centre de veille sur les métaux légers », *Les Affaires*, 20 avril 1996, p.13.
- Gill, Stephen. « Constitutionalizing Inequality and the Clash of Globalizations », *International Studies Review*, 4, 2 (2002), pp. 47-65.
- Gritsch, Maria. « The Nation-state and Economic: Soft Geo-politics and Increased State Autonomy? », *Review of international political economy*, Vol. 12, no 1, février 2005, p. 1-25.

- Hill, Christopher. « World Opinion and the Empire of Circumstance ». *International Affairs*, vol. 72, no 1, janvier 1996, p. 109-131.
- Jasmin, Éric et Sylvain Zini. « Fiche sur les accords régionaux : L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) (1990-2006) », *Dossiers des Amériques*, no 06-04, Observatoire des Amériques, Octobre 2006, p. 30. En ligne : www.ameriques.uqam.ca.
- Katzenstein, Peter J. « Small States and Small States Revisited », *New Political Economy*, vol. 8, no 3, 2003, p. 9-30.
- Knack, Stephen et Philip Keefer. « Does social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no 4, 1997, p. 1251-1288.
- Lee, Marc et Bruce Campbell. « Putting Canadians at Risk », *Centre canadien de politiques alternatives*, septembre 2006, 61 p.
- Martin, Roger L. et Michael E. Porter. « Canadian Competitiveness: Nine Years after the Crossroads », Toronto: Rotman School of Business, janvier 2000. En ligne. <http://www.mgmt.utoronto.ca/research/competitive.htm>. Page consultée le 29 octobre 2007.
- Massey, Douglas S., Magaly R. Sanchez et Jere R. Behrman. « Of Myths and Markets », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 606, no 1, 2006, p. 8-31.
- McBride, Stephen. « Reconfiguring Sovereignty: NAFTA Chapter 11 Dispute Settlement Procedures and the Issue of Public-Private Authority », *Revue canadienne de science politique*, vol. 39, no 4, décembre 2006, p. 755-775.
- McKenzie, Kenneth J. « Tax Subsidies for R&D in Canadian Provinces », *Analyse de politiques*, vol. 31, no 1, 2005, p. 29-44.
- Mendoza, Miguel Rodríguez. « L'OMC, les négociations de Doha et les pays en voie de développement », *Quaderns del CAC*, no 14, septembre-décembre 2002, p. 77-81.
- Momani, Bessma. « Assessing the Utility of, and Measuring Learning from, Canada's IMF Article IV Consultations », *Revue canadienne de science politique*, vol. 39, no 2, juin 2006,
- Raustalia, Kal. « Rethinking the Sovereignty Debate in International Economic Law », *Journal of International Economic Law*, vol. 6, no 4, 2003, p. 841-878.
- Représentants du secteur de l'aérospatiale au Québec. « Innover, c'est prospérer », *La Presse*, 8 décembre 2006, p. A30.

- Réseau québécois sur l'intégration continentale, « Le Chapitre 11 de l'ALÉNA : Problème de fond et de juridiction », *document présenté au Sous-comité du Commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux*, Ottawa, 16 février 2004, 22 p.
- Rodrik, Dani. « Globalization, Social Conflict and Economic Growth », Conférence Raul Prebisch de 1997, présentée à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), décembre 1997, En ligne. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/global.PDF>. Page consultée le 16 novembre et 10 décembre 2007.
- Sansfaçon, Jean-Robert. « Des cibles ne font pas une politique », *Le Devoir*, 15 octobre 2005, p. B4.
- Schmitter, Philippe C. « Still the Century of Corporatism? », *Review of Politics*, vol. 36, 1974, p. 85-131.
- Stolle, Dietlind et Thomas R. Rochon. « Are all Associations Alike? Member Diversity, Associational Type and the Creation of Social Capital », *American Behavioral Scientist*, vol. 42, no 1, 1998, p. 47-65.
- Turcotte, Claude. « Vallée-Jonction – Les syndiqués acceptent à 62 % la quatrième offre d'Olymel », *Le Devoir*, 14 février 2007.
- Vaillancourt, François, Dominique Lemay et Luc Vaillancourt, « Laggards No More: The Changed Socioeconomic Status of Francophones in Quebec », *C.D. Howe Institute Backgrounder*, no 103, août 2007, p. 1-13.
- Waltz, Kenneth N. « Globalization and Governance », *Political Science and Politics*, Vol. 32, no 4, décembre 1999, p. 693-700.
- Warner, Mildred et Jennifer Gerbasi. « Rescaling and Reforming the State Under NAFTA: Implications for Subnational Authority », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, no 4, 2004. p. 858-873.
- Weiss, Linda. « Global Governance, National Strategies: How Industrialized States Make Room to Move Under the WTO », *Review of International Political Economy*, vol. 12, no 5, 2005, p. 723-749.
- Welzel, Christian, Ronald Inglehart et Franziska Deutsch. « Social Capital Voluntary Associations and Collective Action: Which Aspects of Social Capital Have the Greatest 'Civic' Payoff », *Journal of Civil Society*, vol. 1, no 2, septembre 2005, p. 121-146.
- Woolcock, Michael. « Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework », *Theory and Society*, vol. 27, 1998, p. 151-208.

Publications gouvernementales

Accord de libre-échange nord-américain entre le gouvernement des États-Unis, le gouvernement du Mexique et le gouvernement du Canada, 17 décembre 1992, R.T. Can 1994 no 2, 32 I.L.M. 289 (entrée en vigueur : 1^{er} janvier 1994).

Accord Général sur le Commerces des Services, Organisation mondiale du Commerce, 1994.

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, 30 octobre 1947, 58 R.T.N.U. 187 (entrée en vigueur : 1^{er} juin 1948) [*GATT de 1947*].

Affaires étrangères et Commerce international Canada, *Règlement des différends : ALENA – Chapitre 11 – Investissement*. En ligne. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/disp-diff/gov.aspx?lang=fr>. Page consultée le 13 juillet 2008.

Assemblée nationale du Québec, *Journal des débats*, 1^{ère} session, 34^e législature, vol. 31, no 64, 4 septembre 1990, p. 4311-4391.

Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 2000-2001 : Combattre la pauvreté*, Paris : Éditions ESKA, 2001.

Blais, André (dir.) *La politique industrielle*, vol. 44 des études préparées pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1986, 425 p.

Robert Bourassa, *Message à la population et conférence de presse du Premier ministre Robert Bourassa à la suite de l'échec de l'accord du lac Meech*, 23 juin 1990.

Conseil des sciences du Canada, *Le développement industriel au Canada : quelques propositions d'action*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1984, 94 p.

Fonds monétaire international, *Fiche technique : La surveillance du FMI*. En ligne. <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/surv.htm>. Page consultée le 3 octobre 2007.

Forum socioéconomique des Premières Nations, *Rapport final du Forum socioéconomique des Premières Nations : Agir maintenant... Pour l'avenir*, Forum tenu à Mashteuiatsh, les 25, 26 et 27 octobre 2006. En ligne. http://www.autochtones.gouv.qc.ca/publications_documentation_publications.htm. Page consultée le 14 décembre 2007.

Gouvernement du Canada, *La stratégie d'innovation du Canada*. En ligne. www.strategieinnovation.gc.ca. Page consultée le 10 octobre 2007.

Gouvernement du Canada, *Réduction de la TPS*. En ligne. www.tps.gc.ca. Page consultée le 14 octobre 2007.

Harris, Richard. *Le commerce, la politique industrielle et la concurrence internationale*, vol. 13 des études préparées pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1985, 198 p.

Industrie Canada, *Données sur le commerce en direct*. En ligne. http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/frndoc/tr_homep.html. Page consultée le 17 octobre 2007.

Industrie Canada, *Les sciences et la technologie à l'aube du XXI^e siècle*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, mars 1996.

Institut de la statistique du Québec – Secrétariat aux affaires intergouvernementales canadiennes, *Tableau statistique canadien*. En ligne. www.saic.gouv.qc.ca/publications/tsc.htm. Page consultée le 27 septembre 2007.

Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main d'œuvre, L.R.Q. 1995, c. D-7.1.

Macdonald, Donald S. et la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Ottawa : Approvisionnement et services Canada, 1985, vol. 2, 827 p.

Ministère des Finances du Canada, *Budget 1990*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 20 février 1990.

Ministère des Finances du Canada, *Budget 1997 : Bâtir l'avenir pour les Canadiens*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 18 février 1997.

Ministère des Finances du Canada, *Budget 2001*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 10 décembre 2001.

Ministère des Finances du Canada, *Discours du Budget 1995*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 27 février 1995.

Ministère des Finances du Canada, *Discours sur le budget 1997*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 18 février 1997.

Ministère des Finances du Canada, *Discours sur le budget 1999*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 16 février 1999.

- Ministère des Finances du Canada, *Énoncé économique et mise à jour budgétaire*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 2000.
- Ministère des Finances du Canada, *Un nouveau cadre de la politique économique*, Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1994.
- Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 1997-1998*, Québec : Les Publications du Québec, 25 mars 1997.
- Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 1998-1999*, Québec : Les Publications du Québec, 31 mars 1998.
- Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 2000-2001*, Québec : Les Publications du Québec, 14 mars 2000.
- Ministère des Finances du Québec, *Discours sur le Budget 2004-2005*, Québec : Les Publications du Québec, 30 mars 2004.
- Ministère des Finances du Québec, *L'intervention gouvernementale en matière de développement économique*, fascicule no 7 de la Commission sur la fiscalité et le financement des services publics, Québec : Les Publications du Québec, 1996.
- Ministère des Finances du Québec, *Réforme de la fiscalité des entreprises*, Québec : Les Publications du Québec, 31 mars 1998.
- Ministère de l'Éducation du Québec, *Pour mieux assurer notre avenir collectif*, Québec : Les Publications du Québec, 2000.
- Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, *La stratégie industrielle du gouvernement du Québec : rétrospective et perspectives*, Québec : Les Publications du Québec, septembre 1992.
- Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, *Vers une société à valeur ajoutée*, Allocution de Gérard Tremblay, ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, prononcée à Montréal, Québec : Les Publications du Québec, 2 décembre 1991.
- Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec, *Un Québec innovant et prospère*, Québec : Les Publications du Québec, 2006.
- Ministre d'État au Développement économique du Québec, *Bâtir le Québec : Énoncé de politique économique*, Québec : Éditeur officiel, 1979.
- Ministre d'État au Développement économique du Québec, *Le Virage technologique : bâtir le Québec, phase 2 : programme d'action économique : 1982-1986*, Québec : Éditeur officiel, 1982.

Ministre d'État au Développement économique du Québec, *Bâtir le Québec : Énoncé de politique économique*, Québec : Éditeur officiel, 1979.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *Du bien-être des nations : Le rôle du capital humain et social*, Paris : OCDE, 2001.

Organisation mondiale du commerce, *Comprendre l'OMC*. En ligne. http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/understanding_f.pdf. Page consultée le 17 octobre 2007.

Porter, Michael E. et The Monitor Company, *Le Canada à la croisée des chemins*, Ottawa : Approvisionnements et Services Canada, 1991.

Statistique Canada, *Tableau 385-0002 : Recettes et dépenses de l'administration publique générale fédérale, des administrations publiques générales provinciales et territoriales*, En ligne. www.statcan.ca. Page consultée le 27 septembre 2007

Statistique Canada, *Le commerce interprovincial et international au Canada : 1992-1998*, Ottawa : ministère de l'Industrie, no 15-546-XPE, 2000, 159 p.

U.S. Trade Promotion Authority Act, Pub. L. No. 107-210, Division B- Bipartisan Trade promotion authority, Title XXI – Trade Promotion Authority, 2002.

Sites Internet et documents audiovisuels

Castonguay, Charles, Entrevue à l'émission *RDI en direct*, diffusée le 4 décembre 2007.

Conseil du patronat du Québec : www.cpq.qc.ca.

Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec : www.ftq.qc.ca.

Fonds monétaire international, www.imf.org.

Innovatech, www.innovatech.com.

Institut de la statistique du Québec, www.stat.gouv.qc.ca.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, <http://www.tcm-mec.gc.ca>.

Recensement canadien de 2006, <http://www12.statcan.ca/francais/census/Index.cfm>.

Sommet sur l'avenir du secteur forestier québécois : <http://sommetforet.ffg.ulaval.ca/>.

Statistique Canada, www.statscan.ca.

Union des producteurs agricoles : www.upa.qc.ca.